

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.571
3 de octubre de 1996

ORIGINAL: ESPAÑOL

2.1

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe



**LAS EXPORTACIONES DE PAISES PEQUEÑOS EN EL MERCADO
DE LOS ESTADOS UNIDOS: EFECTOS DEL TLCAN
Y LA DEVALUACION MEXICANA**



INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1
1. Antecedentes teóricos	2
2. Información descriptiva del mercado de importaciones de los Estados Unidos, 1990-1995	6
3. La competitividad de los países pequeños: Aproximaciones analíticas	7
4. Análisis de los principales productos	17
5. Resumen y conclusiones	23
BIBLIOGRAFIA	25
<u>Anexo metodológico</u>	27
<u>Anexo estadístico</u>	31

INTRODUCCION

La crisis mexicana fortaleció los temores en los países del Istmo Centroamericano y del Caribe sobre la posibilidad de un desplazamiento por proveedores de México en sus exportaciones hacia los Estados Unidos. El tema del posible impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en la posición exportadora de países pequeños ha recibido mucha atención de analistas, con la conclusión casi unánime de que estas economías podrían sufrir un impacto negativo, pero no de grandes proporciones. Un grupo de analistas del Banco Mundial inclusive percibió una ventana de oportunidad en el TLCAN para los países pequeños, vía el aumento de sus exportaciones a México. Con todo, se generó un movimiento en el Congreso de los Estados Unidos y un importante cabildeo por parte de los países pequeños para que se equiparara su tratamiento fiscal al que obtuvo México, por lo menos en productos sensibles como la confección. Ahora bien, la crisis de México cerró en forma temporal la ventana de oportunidad percibida por Leamer *et al.*, pero fortaleció la convicción de que México podía competir con precios menores en los Estados Unidos, que era ya la hipótesis central en los estudios del impacto del TLCAN.

En el presente estudio se examina la evidencia empírica de los años 1990-1995 en cuanto a las importaciones de bienes de los Estados Unidos. Se concluye que hasta ahora en términos generales no se evidencia un desplazamiento de países pequeños. El aumento de la participación de México en las importaciones de los Estados Unidos se ha logrado a expensas de la participación de otros países, mas no de la de los países pequeños de la región. Esto no significa necesariamente que no hubiera ningún efecto para estas naciones; se explora la hipótesis de que los países pequeños se han mantenido en el mercado merced a una reducción de sus precios de exportación, compensando la ventaja arancelaria inicial que obtuvo México, e incluso la ventaja de precios a raíz de la devaluación. Según esta hipótesis, la participación de los países pequeños no se habría alterado en términos de valor, gracias a la elasticidad-precio de la demanda de los productos que exportan y el consiguiente incremento de sus volúmenes de exportación.

El resultado del análisis refleja una situación bastante más compleja que cualquiera de las hipótesis cuantificables en modelos econométricos. En principio, no parece haberse dado una reducción generalizada de precios de exportación de los productos mexicanos. Si esto obedece a que los exportadores mexicanos se resintieron de un aumento de sus costos de producción (insumos importados, costos financieros), o a que ampliaron su margen de ganancia, no puede dilucidarse en la presente investigación. Sí se observa un significativo crecimiento del volumen exportado por México, lo que indica una mayor rentabilidad para los exportadores mexicanos. En todo caso, el impacto esperado del TLCAN y de la devaluación en los precios mexicanos de exportación no parece haberse dado, aunque los datos de volumen indican una mayor competitividad de México.

En segundo lugar, el análisis revela efectos heterogéneos en los países y los sectores estudiados, que se explicarían por factores presentes en el interior de las economías de los países pequeños. Hay diferencias, por ejemplo, en la estructura de exportaciones de cada uno de los países y en el nivel relativo de los precios de exportación que se registran. También es notable la heterogeneidad entre sectores, y se deduce que hay espacio para estrategias empresariales más adecuadas que otras. En resumen, este trabajo confirma la impresión de que en el mercado de importaciones de los Estados Unidos se ha intensificado la competencia. Algunos países pequeños

han podido enfrentar esta mayor competencia mejor que otros, y se fortalece la tendencia de especialización de estas economías hacia productos manufacturados intensivos en trabajo y de tecnologías maduras, como la confección, así como en los rubros de hortalizas. Por otra parte, en apariencia es improbable que los países pequeños entren en los mercados más exigentes tecnológicamente y/o con mayores precios relativos.

En este documento se presenta un nuevo análisis con datos actualizados a partir de una serie de trabajos que han examinado temas similares. 1/ En primer termino, se hace una somera revisión de la literatura relevante para especificar las hipótesis de trabajo. Después se inicia la exploración empírica con la información descriptiva de los flujos de comercio que interesan (apartado 3). Luego se presentan los resultados de la aplicación de algunas herramientas analíticas, como la del análisis de la participación constante de mercado (*constant market share analysis*, CMSA), la construcción de los matrices de competitividad por país y el cálculo de los índices de adaptabilidad y competitividad (apartado 4). El quinto apartado intenta documentar los cambios de precio y sus efectos. El sexto expone un análisis de casos relevantes a 10 dígitos del Sistema Armonizado, donde México y los países pequeños compiten directamente. Por último, en las conclusiones se reflexiona sobre las consecuencias de estos comportamientos para la formulación de las estrategias comerciales de los países en cuestión.

1. Antecedentes teóricos

Uno de los primeros trabajos específicamente orientados a analizar los efectos del TLCAN para los países pequeños es un estudio de Hinojosa (1994). Se desarrolla un modelo computable de equilibrio general (CGE) que tiene las siguientes características.

El modelo distingue 11 sectores 2/ en los Estados Unidos, México, el Istmo Centroamericano y el Caribe, interconectados por flujos de comercio y migración. El modelo, además, diferencia 6 factores de producción, y especifica ecuaciones de *output-supply* e *input-demand*. En estas ecuaciones se capta el efecto precios y el efecto volumen de la rebaja de aranceles para México. En esto se sigue la línea tradicional de los modelos CGE. Se han introducido cuatro innovaciones con respecto a los modelos tradicionales: se incluyen representaciones estilizadas de políticas agrícolas; en la especificación de la demanda de importaciones se consideran los productos de diferentes países como sustitutos imperfectos; se admiten externalidades positivas de la expansión de exportaciones y las importaciones de bienes de capital, y se admite tanto la migración rural-urbana en México como la migración internacional hacia los Estados Unidos.

La base de datos consta de Matrices de Contabilidad Social para cada uno de los países, incluida la información de los flujos comerciales.

1/ Véase CEPAL (1995a), CEPAL (1995b, capítulo 2) y Buitelaar (1995).

2/ Granos básicos, otros productos agrícolas sujetos a políticas agrícolas, otras frutas y verduras, otros productos agrícolas, industria alimentaria, manufactura liviana, combustibles, productos intermedios, productos de consumo duraderos, bienes de capital y servicios.

Los resultados del modelo se reflejan en seis escenarios, que plantean desde la ausencia de acuerdos entre el Istmo Centroamericano y el Caribe, por un lado, y los países del TLCAN por el otro, vía diferentes tipos de acuerdos "bilaterales" entre los grupos de países considerados, hasta la creación de un mercado único en América del Norte.

Entre los principales resultados destacan los mencionados a continuación:

En el escenario del TLCAN sin acuerdos adicionales con el Istmo Centroamericano y el Caribe, se confirma lo que se ha indicado en la mayoría de los modelos para medir el impacto del TLCAN: un efecto positivo pero muy pequeño sobre la economía de los Estados Unidos, y un efecto también positivo pero de mayor magnitud en la economía de México. México elevaría entre 3 y 5% su tasa de crecimiento de exportaciones hacia los Estados Unidos; el Istmo Centroamericano la reduciría 0.5%. En consecuencia, el efecto del TLCAN en las economías del Istmo Centroamericano y el Caribe en este escenario es negativo, lo que se expresa en una disminución tanto de las exportaciones totales como de las importaciones. La diversificación del comercio y la dificultad del Istmo Centroamericano y el Caribe para colocar su producción exportable en otros mercados confluyen en este desempeño. Entre tanto, para las economías de los Estados Unidos y México el efecto de la creación de comercio más que compensa el de la diversificación del comercio.

En este escenario, también la rentabilidad de los factores y los salarios reales en el Istmo Centroamericano y el Caribe es afectada levemente por el TLCAN. Sólo se vislumbra una mejoría de los salarios rurales en el Istmo Centroamericano y el Caribe, debido a la desviación de las exportaciones de maíz de los Estados Unidos hacia México, que genera un impacto positivo en la producción de maíz en el Istmo Centroamericano y el Caribe. Este efecto positivo es mayor que el negativo de la desviación del comercio en productos agrícolas no tradicionales, por lo que los Estados Unidos elevan sus importaciones desde México en detrimento de las compras desde el Istmo Centroamericano y el Caribe. Así, los flujos de migración desde estas regiones hacia los Estados Unidos disminuyen en intensidad.

Además se diseñaron cuatro escenarios en que se celebran acuerdos bilaterales de diferente tipo entre el Istmo Centroamericano y el Caribe, por un lado, y México y los Estados Unidos, por el otro. El resultado arroja una especie de juego de suma cero para las regiones periféricas. Para el Istmo Centroamericano y el Caribe el impacto negativo del TLCAN se atenúa, si una de las regiones signara un acuerdo bilateral con México o los Estados Unidos, con la exclusión de la otra. Sin embargo, para la región marginada de los acuerdos, los efectos negativos se acrecientan. Se conforma así un cuadro clásico del dilema del prisionero. Se calculó, además, que un acuerdo bilateral con los Estados Unidos tendría mayores efectos positivos para la región favorecida que un acuerdo bilateral con México.

También se ha calculado un escenario en que se logra la equiparación de los beneficios del TLCAN a los de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). En este último caso, tanto los beneficios para el Istmo Centroamericano y el Caribe serían inferiores a un escenario en el que cualquiera de las regiones lograra un acuerdo bilateral con la exclusión del otro.

La salida de este dilema del prisionero se encuentra en una acción colectiva concertada para ampliar el TLCAN a todos los países del Istmo Centroamericano y el Caribe. Así, tanto el Caribe como los Estados Unidos obtienen mejores resultados que en los escenarios discutidos previamente. Sin embargo, para México y el Istmo Centroamericano los resultados en cuanto al crecimiento del producto interno bruto (PIB) son inferiores a los escenarios donde se logra la exclusión del Caribe. Esto obedece a la mayor capacidad del Caribe de penetrar los mercados mexicanos y del Istmo Centroamericano, así como al aumento de la competencia en el mercado estadounidense. En México la caída de los salarios rurales sería aun mayor en el escenario del TLCAN ampliado.

Otro trabajo (Leamer *et al.*, 1994) ofrece un panorama más amplio en cuanto a escenarios sobre el futuro económico de la región. Lo que sucederá con estas economías, en esta visión, depende esencialmente del éxito de las exportaciones hacia los Estados Unidos de productos manufacturados intensivos en trabajo. Esta actividad económica, como eje de la reactivación, estará influida por: a) la tendencia de globalización de los mercados; b) la incertidumbre con respecto a los tipos de cambio real; c) la distancia con respecto al mercado de los Estados Unidos; d) la tasa de ahorro en cada economía, y e) los efectos reales del TLCAN.

La tendencia a la globalización se ilustra con la creciente participación de China en las importaciones de los Estados Unidos. Se afirma que las exportaciones de China, como proveedor marginal, determinan en mayor medida que las exportaciones mexicanas el espacio para el Istmo Centroamericano en el mercado de los Estados Unidos, así como el nivel de precios. Otro factor que afecta la posición del Istmo Centroamericano es la mayor incertidumbre con respecto al tipo de cambio, provocada por la dependencia de exportaciones de productos básicos (*commodities*), cuyos precios internacionales fluctúan más que los de productos manufacturados. Esta mayor incertidumbre inhibiría las inversiones del capital internacional en el Istmo Centroamericano. Un factor positivo para el Istmo es su favorable ubicación geográfica, lo que tendría que originar una especialización en aquellos rubros donde los costos de transporte inciden mayormente en la competitividad. La tasa de ahorro interno y la posibilidad de atraer inversión externa determinan la inversión y la tasa de crecimiento de las exportaciones. Por último, el TLCAN significa una amenaza para las exportaciones centroamericanas de productos manufacturados hacia los Estados Unidos, por cuanto México obtiene tanto una ventaja arancelaria como una disminución de la incertidumbre cambiaria, además de que los inversionistas extranjeros cuentan con un marco institucional que merma los costos de transacción. Cabe destacar que Leamer *et al.* consideran que los dos últimos efectos son de mayor significación que el primero.

Se desarrolla un modelo Heckscher-Ohlin para estimar el crecimiento de las exportaciones de manufacturas del Istmo Centroamericano, calibrado con datos de 1988. Este modelo sirve para subrayar dos afirmaciones. Primero, para países con los niveles de desarrollo como los centroamericanos, las exportaciones de manufacturas son esenciales para el crecimiento económico. Segundo, dependiendo de las estimaciones sobre la tasa de inversiones, se calcula que El Salvador, Honduras y Guatemala tienen todavía mucho espacio para incrementar estas exportaciones, al contrario de Costa Rica que ya había superado ciertos umbrales en 1988, y Nicaragua, que se encontraba en niveles de desarrollo por debajo de un umbral mínimo para desarrollar estas actividades. La conclusión es que para los tres primeros países, el TLCAN constituye una amenaza mayor que para los dos últimos.

En el trabajo también se desarrollan modelos de equilibrio parcial para estimar los efectos de creación y diversificación de comercio a raíz del TLCAN. En estos modelos, las hipótesis centrales se refieren al tamaño de México en cuanto a su capacidad para influir en el comportamiento de los mercados. En términos generales, sólo se prevé una desviación de comercio en detrimento del Istmo Centroamericano si la oferta mexicana es muy elástica. En el escenario de un México muy pequeño, los productores de Asia siguen siendo los proveedores marginales, y los precios y volúmenes para el Istmo no resultan afectados. En suma, la posición del Istmo Centroamericano en el mercado de los Estados Unidos se determina en Asia, no en México. En el caso de que México tuviera un efecto importante en el comportamiento de los mercados, y lograra desplazar por completo a la competencia asiática, los países centroamericanos se verían afectados, pero esto podría compensarse por exportaciones a México.

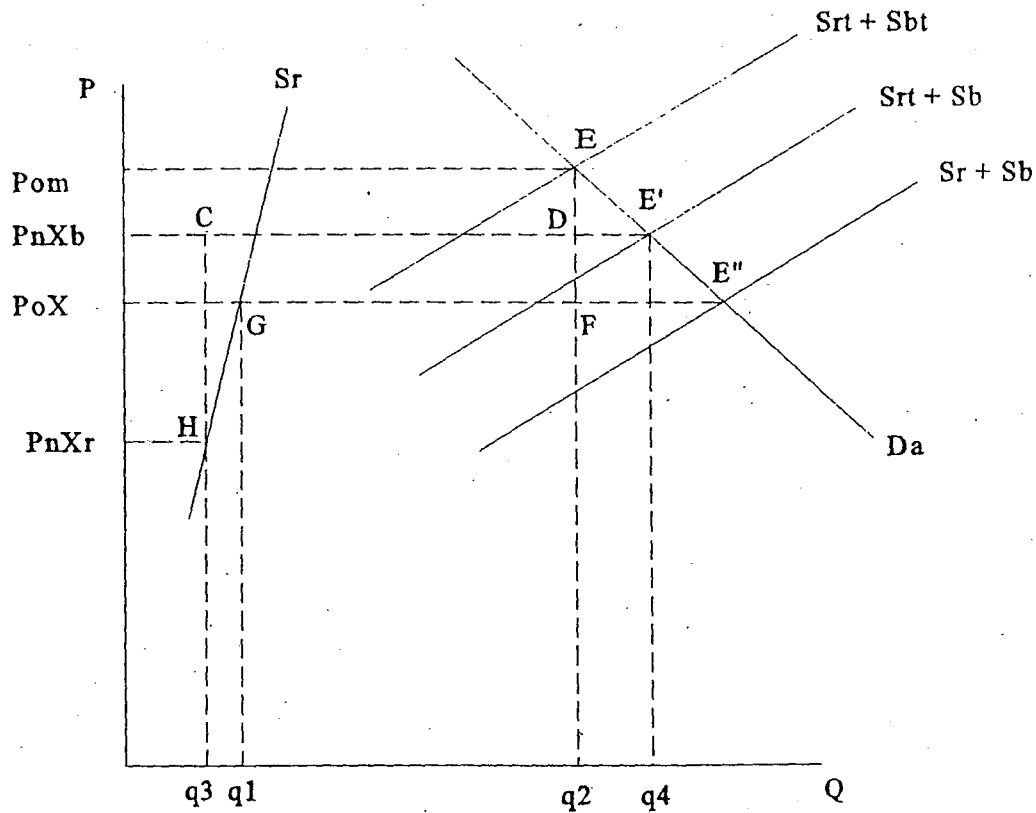
Por último, de Franco (1994) desarrolla un modelo de equilibrio general computable, para calcular los impactos del TLCAN en las economías centroamericanas, contando con escenarios donde el Istmo seguirá excluido del tratado, y otros donde la región logra participar del tratado. El modelo asume una reducción de las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos de 3.5%, y estima impactos recesivos de importancia en el caso de que la región sega excluida.

En resumen, conviene aclarar el efecto de precios que supone la teoría a raíz del otorgamiento de preferencias arancelarias a un país con exclusión de otros. (Véase el gráfico de la siguiente página.) ^{3/} Este es el principal efecto que suponen los modelos que calculan el impacto para el Istmo Centroamericano. Los resultados de los modelos dependen de supuestos sobre la elasticidad de la oferta mexicana, la elasticidad de la demanda estadounidense, elasticidades cruzadas (cambios en la composición de importaciones de los Estados Unidos y exportaciones mexicanas) y la capacidad de México de incidir en el comportamiento de los mercados.

La situación original es la de una tarifa arancelaria t , que conduce a una curva de oferta agregada $Srt+Sbt$, donde r indica el resto del mundo y b el país que disfrutará de la preferencia arancelaria. La situación de equilibrio en el mercado del país a , dada la curva de demanda Da , se encuentra en E , que corresponde a un nivel de precios de Pom para el importador en a , y PoX para los exportadores tanto en el país b como en el resto del mundo. Al otorgar la preferencia arancelaria al país b , la curva de oferta se desplaza hacia $Srt+Sb$, y se da un nuevo punto de equilibrio en E' . El precio para el consumidor en a baja de Pom a $PnXb$, y el volumen importado sube de $q2$ a $q4$. El precio para el exportador del país b aumenta a $PnXb$, y el precio para los exportadores de r disminuye a $PnXr$. El volumen importado de r desciende de $q1$ a $q3$. El volumen importado procedente de b crece, por lo tanto, así: $(q4-q2) + (q1-q3)$.

En fin, se observa una reducción de precios al importador en a , y una elevación del volumen importado. Se presenta un incremento de precios al exportador en b , además de un ascenso de las exportaciones de b a a . El resto del mundo sufre tanto un retroceso del precio al exportador como una disminución de volumen.

^{3/} Tomado de Pomfret, R., *Unequal trade: the economics of discriminatory international trade policies*, Basil Blackwell, Oxford y Nueva York, 1988.



En términos de valor, el país *b* aumentaría sus exportaciones de q_1GFq_2 en el año base a $q_3CE'q_4$ en el año final, y el resto del mundo disminuiría sus exportaciones de q_1GPoX0 en el año base a $q_3HPnXr0$ en el año final.

Queda en evidencia que estos resultados dependen de la elasticidad de la oferta y la demanda, así como del supuesto de unidad de precios. El análisis no cambiaría si el supuesto de uniformidad de precios se relaja, siempre y cuando los factores que explican el diferencial de precios no sufran alteraciones a raíz del otorgamiento de las preferencias arancelarias.

2. Información descriptiva del mercado de importaciones de los Estados Unidos, 1990-1995

Como se aprecia en el cuadro 1 del anexo estadístico, las importaciones de los Estados Unidos han mostrado una tendencia de fuerte crecimiento desde 1991, cuando alcanzaron prácticamente 500,000 millones de dólares corrientes. En 1995 el valor total de las importaciones ya se acercaba a los 750,000 millones de dólares. Toda la información empírica en el presente estudio tiene como fuente

el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, en especial la base de datos "US Imports of Merchandise". La elaboración propia de los datos se hizo mediante el *software* *MAGIC (Module for the Analysis of Growth of International Commerce)*, elaborado en la Sede Subregional en México de la CEPAL.

La participación de los países del Istmo Centroamericano, la República Dominicana y Haití en general se expandió fuertemente en el período considerado. Los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) incrementan su participación de 0.5% en 1990 a 0.79% en 1995, con sólo una leve contracción entre 1993 y 1994. La República Dominicana pasa de 0.35% en 1990 a 0.46% en 1995, pero registra un estancamiento de su participación desde 1993. Panamá y Haití disminuyen su participación; el primer país de 0.055% en 1991 a 0.041% en 1995, y el segundo, por motivos de inestabilidad política y el embargo comercial, de 0.07% en 1990 a 0.017% en 1995, después de alcanzar un mínimo de 0.009% en 1994.

En el mismo período se aprecia un fuerte crecimiento de la participación de México en las importaciones de los Estados Unidos, que se elevó de 6.1% en 1990 a 8.3% en 1995; Canadá también aumentó su significativa participación, y el resto del mundo la disminuyó de 74.5% en 1990 a 70.9% en 1995.

De estos datos se infiere que el avance de México y Canadá se realiza a expensas del resto del mundo, mas no a expensas de los países pequeños considerados en el presente análisis. La información del cuadro 2 refleja la misma situación en términos de tasas de crecimiento. Se observa que en el período 1993-1994 (en el que se refleja el impacto inicial de la puesta en marcha del TLCAN) las tasas de crecimiento de las importaciones de los Estados Unidos provenientes de los países pequeños eran positivas (con excepción de Haití), e inclusive en dos casos (El Salvador y Nicaragua) superiores al crecimiento de las importaciones procedentes de México. En otros tres casos (Honduras, Panamá y la República Dominicana), las tasas de crecimiento eran superiores al promedio del total de importaciones de los Estados Unidos.

En el período 1994-1995 (en el que se refleja el posible impacto de la devaluación mexicana), las tasas de crecimiento de los países pequeños eran positivas en todos los casos excepto Panamá, superiores a la tasa mexicana en cuatro casos (El Salvador, Honduras, Nicaragua y Haití) y positivas pero inferiores al promedio total sólo en Costa Rica y la República Dominicana, los dos países más importantes de la muestra en cuanto a este dato de participación.

3. La competitividad de los países pequeños: Aproximaciones analíticas

En este apartado se exploran las causas que explican en apariencia sólida, aunque modesta, la participación de los países pequeños en las importaciones de los Estados Unidos. En otras palabras, se inicia la búsqueda de motivos que justifiquen la observación general de que en términos de valores totales absolutos no se registra un desplazamiento de importaciones procedentes de los países pequeños por las de México.

a) **Análisis de participación constante de mercado**

En un primer nivel de análisis se advierten dos fenómenos cualitativamente diferentes. Un país puede aumentar su participación en las importaciones globales si amplía su participación en los rubros que exporta, lo que se denomina el efecto participación (EP). Desde luego, si un país entra como nuevo competidor en productos previamente no exportados también puede incrementar su participación global. Este fenómeno se capta también en el EP. La otra posibilidad se da cuando los rubros que exporta un país elevan su peso relativo en el total de las importaciones. Este fenómeno, que es positivo cuando la estructura de exportaciones de un país se orienta a los rubros dinámicos en la demanda —situación denominada de posicionamiento favorable—, se capta en el efecto estructural de la demanda (EED).

Para cuantificar estos efectos se descompone el aumento de las importaciones totales de los Estados Unidos en cinco elementos. Aparte del EP, el efecto que capta la competitividad, y el EED, que refleja posicionamiento, se distingue tanto el efecto global de la demanda (EGD), que expresa la inercia de lo que hubiera pasado si todos los parámetros de participación se hubieran mantenido constantes, como dos efectos dinámicos de interacción entre el cambio en las estructuras de oferta y demanda.

Se sigue a tal efecto la metodología conocida como Análisis de Participación Constante de Mercado (CMSA, por sus siglas en inglés). El anexo metodológico presenta las fórmulas algebraicas aplicadas. El recuadro 1 ofrece un sencillo ejemplo numérico para facilitar la comprensión.

A continuación se presentan los resultados empíricos de este análisis, aplicado a los cambios observados entre 1990-1993, que representa el punto de partida; en el período 1993-1994, que significa la puesta en marcha del TLCAN, y en el período 1994-1995, en que se recibe el impacto de la devaluación mexicana. Se aplica el análisis a nivel de seis dígitos del Sistema Armonizado.

Como se observa en el cuadro 3, en el período inicial el EP de todos los países considerados es positivo, y de magnitud significativa. Es decir, en el nivel agregado todos los países ganan espacios en los mercados en que participan. Esto no significa que no haya casos de pérdidas de participación en ciertos rubros. Por supuesto, entre los cientos de ítems que distingue el Sistema Armonizado a seis dígitos, existen ejemplos de pérdida de mercados. El resultado agregado implica que las ganancias de participación compensan holgadamente las pérdidas. En el caso extremo de Nicaragua, cuyo embargo comercial por lo Estados Unidos se levantó a principios del período considerado, el efecto EP explica la totalidad del aumento (111 millones de dólares) de sus exportaciones a los Estados Unidos. Para México el EP explica cerca de 40% del aumento de sus exportaciones a los Estados Unidos. En los demás países considerados, en general el EP explica más de la mitad del incremento de sus exportaciones a los Estados Unidos.

El EED, el efecto que capta el posicionamiento de acuerdo con las características del dinamismo de la demanda, es negativo salvo en los casos de Costa Rica, Panamá y la República Dominicana. El hecho de que países como Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua tuvieran una estructura de exportaciones orientada a rubros de poco dinamismo, refleja la importancia relativa en 1990 de productos tradicionales (café, azúcar, banano) en su estructura de exportación. En ese mismo año, Costa Rica, Panamá y la República Dominicana ya tenían una estructura de exportaciones

Recuadro 1

EJEMPLO NUMERICO

Un pequeño ejemplo numérico facilita la comprensión de los cálculos y los conceptos empleados. Se utiliza una situación con dos países proveedores y dos productos. La situación en el año base sería:

	País 1	País 2	Total producto
Petróleo	4	5	9
Computadoras	6	10	16
Total países	10	15	25

La situación en el año final podría ser:

	País 1	País 2	Total producto
Petróleo	5	5	10
Computadoras	7	15	22
Total países	12	20	32

Se observa que el crecimiento total de las importaciones es 7, el país 1 incrementa 2 las exportaciones y 5 el país 2.

El efecto global de la demanda refleja lo que hubiera sucedido si el crecimiento hubiera sido equitativo en los sectores de ambos países.

$$\text{País 1: } (4+6) \cdot (32/25-1) = 2.8$$

$$\text{País 2: } (5+10) \cdot (32/25-1) = 4.2$$

El efecto estructural de la demanda refleja el valor de la ventaja del país 2 al estar más orientado al producto de mayor dinamismo. Se obtiene al sumar por país la multiplicación del valor de las importaciones por país por producto con el diferencial entre la tasa de crecimiento efectivo de cada producto y la tasa de crecimiento global.

$$\text{País 1: } (4 \cdot ((10/9) - (32/25)) + (6 \cdot ((22/16) - (32/25))) = -0.10556$$

$$\text{País 2: } (5 \cdot ((10/9) - (32/25)) + (10 \cdot ((22/16) - (32/25))) = 0.10556$$

El efecto participación refleja el valor del cambio en participación que obtuvo cada país en cada mercado. Muestra que la pérdida del país 1 en el mercado de las computadoras es mayor a la ganancia en el rubro del petróleo. Se obtiene al sumar por país el cambio de participación en cada rubro con el valor de las importaciones totales del producto en el año base.

$$\text{País 1: } ((5/10) - (4/9)) \cdot 9 + ((7/22) - (6/16)) \cdot 16 = -0.40909$$

$$\text{País 2: } ((5/10) - (5/9)) \cdot 9 + ((15/22) - (10/16)) \cdot 16 = 0.40909$$

/Continúa

Recuadro I (Conclusión)

El efecto global de interacción expresa el cambio de participación de cada país en cada rubro si cada rubro hubiera aumentado a la tasa de crecimiento promedio. Complementa entonces el efecto de participación, que se calcula con los valores del año base. La suma del EP y el EGI entrega el valor del cambio de participación si se utilizaran las cifras del año final en la fórmula del EP.

$$\text{País 1: } (((5/10)-(4/9))*9 + ((7/22)-(6/16))*16)*(32/25-1) = -0.11455$$

$$\text{País 2: } (((5/10)-(5/9))*9 + ((15/22)-(10/16))*16)*(32/25-1) = 0.11455$$

El efecto estructural de interacción refleja el valor del cambio de participación de cada país en cada rubro multiplicado por el diferencial entre la tasa de crecimiento efectivo de cada rubro y la tasa de crecimiento global.

$$\text{País 1: } (((5/10)-(4/9))*9)*(10/9-32/25) + (((7/22)-(6/16))*16)*(22/16-32/25) = -0.17081$$

$$\text{País 2: } (((5/10)-(5/9))*9)*(10/9-32/25) + (((15/22)-(10/16))*16)*(22/16-32/25) = 0.17081$$

Esta última fórmula entrega un resultado positivo cuando sus dos elementos tienen el mismo signo, y negativo cuando los signos son opuestos. La sumatoria de los efectos entrega el cambio efectivo ocurrido.

La información también sirve para la tipología de productos que se presenta en el acápite 3b. En este ejemplo, para el país 1 el petróleo es una estrella menguante y las computadoras una oportunidad perdida. Para el país 2 el petróleo es una retirada y las computadoras una estrella naciente.

cuantitativamente diferente. En el caso de México, el EED negativo proviene de la caída en importancia del petróleo, cuyo efecto negativo supera en valor al efecto positivo de todos los demás rubros agregados.

En el período siguiente, tras la puesta en marcha del TLCAN, el EP de dos países centroamericanos, Costa Rica y Guatemala, es negativo, es decir, en términos agregados sufren algún grado de desplazamiento. Lo mismo ocurre con Canadá. El EP en Guatemala es de mayor magnitud que el EED, y en Costa Rica de una magnitud similar al EED. Los demás países no acusan un desplazamiento, y en cambio ganan espacios en los mercados de los productos que exportan.

El posicionamiento de los países pequeños también se deteriora, excepto en los casos de El Salvador y Panamá. Curiosamente, en El Salvador es precisamente el café el que le otorga este favorable posicionamiento, gracias al peso que en 1993 todavía conservaba en las exportaciones a los Estados Unidos, y al aumento de precios que experimenta el producto a partir de 1993. En los otros países exportadores de café, la importancia del grano en su estructura de exportaciones es bastante inferior a la que tiene en El Salvador, y el EED positivo que otorga su venta se compensa en el agregado por la pérdida de dinamismo relativo que sufren algunos rubros de la confección.

La devaluación ocurrida en México a principios de 1995 no ha significado un desplazamiento de los países pequeños en el mercado de los Estados Unidos. Por el contrario, a pesar del importante EP que registra México, cuatro países también muestran EP positivos. Sólo Costa Rica,

nuevamente, y por primera vez Panamá y la República Dominicana, acusan un cierto grado de desplazamiento. Para los cuatro países con EP positivo, el efecto es de una magnitud relativa mayor al del mismo efecto en el período anterior.

También el posicionamiento mejora en 1994-1995 con respecto al período previo, gracias al renovado dinamismo de la confección y el continuado auge en los precios del café. En este período, sólo Nicaragua, y por primera vez Panamá, presentan un posicionamiento desfavorable. El EED negativo de México se explica en este período por una disminución de las importaciones de vehículos automotores.

La información del efecto participación y del efecto estructural de la demanda se presta para construir índices de competitividad y de posicionamiento, al relacionar ambos efectos con el efecto global de la demanda, que refleja qué parte del aumento de las importaciones totales de los Estados Unidos hubiera sido absorbida por los países bajo análisis si los parámetros de participación de países y sectores se hubieran mantenido constantes. El cuadro 4 entrega los índices respectivos. La información que agregan estos índices es la de la magnitud relativa de los efectos. Nicaragua observa, excepcionalmente, altos índices de competitividad, debido a su carácter de nuevo entrante. Sin embargo, el país reporta regularmente un índice de posicionamiento negativo y alto, debido también al escaso monto de su participación al inicio del período. En general, el índice de competitividad de los países pequeños es elevado (superior a 1) en el primer período, se reduce y en dos casos se vuelve negativo en el período 1993-1994, y luego aumenta en el último período (salvo para la República Dominicana).

El índice de posicionamiento es más errático, a raíz del cambio tan dramático que se registra en el período 1990-1995, cuando los rubros tradicionales se sustituyen por exportaciones de vestimentas. Estos últimos conservaron su demanda dinámica hasta 1993; se tornan de dinamismo inferior al promedio en 1993-1994, y recuperan su dinamismo en el último período considerado. De tal forma, existen en cada período tanto países con un índice de posicionamiento negativo como con un índice positivo, y en cada país cambia con frecuencia el signo del índice. Una observación general es que este índice es normalmente inferior al de la competitividad.

En conclusión, el análisis de la competitividad y el posicionamiento de los países pequeños, mediante el CMSA, muestra un panorama positivo, tanto en el efecto EP como en el efecto EED. Sólo la comparación 1993-1994 arroja resultados menos favorables, y en algunos casos negativos. En el período siguiente, al parecer, los países recuperan tanto su competitividad como su posicionamiento, aunque cabe agregar que los países mantienen y amplían su participación en el mercado de importaciones de los Estados Unidos más por su capacidad de desplazar competidores que por su orientación hacia rubros de demanda de alto dinamismo relativo.

b) La metodología del CAN

Una aproximación muy similar es la que se generó con el *software CAN (Competitive Analysis of Nations)*. ^{4/} La dimensión que agrega este enfoque es la tipología de productos, de acuerdo con los ya introducidos conceptos de posicionamiento y eficiencia. En esta tipología, a un producto de exportación en el cual un país desplaza a la competencia (es eficiente) y que además goza de una demanda relativamente dinámica (está bien posicionado), se le denomina "estrella ascendente" (e). Si la demanda de un producto muestra un dinamismo relativo inferior a la media, aquél es caracterizado como "estrella menguante" (em). Al contrario, se trata de una "oportunidad perdida" (op) cuando un producto de demanda dinámica en que el país exportador pierde espacios de mercado. Por último, un producto con demanda no dinámica en que el país pierde participación, se llama "retirada" (r).

Al contrario del método original del CAN, en el presente trabajo se cuantifica la matriz de competitividad —que resulta de ubicar la posición de cada producto en su categoría correspondiente— de acuerdo con el ponderador de la estructura de exportaciones de cada país al principio del período y no la del final del período.

Las matrices de competitividad así construidas referidas a los períodos 1990-1993, 1993-1994 y 1994-1995 se reproducen en el cuadro 5. En el primer período, la República Dominicana era el país con más estrellas ascendentes (47% del total de sus exportaciones en 1990), situación que se deteriora en los siguientes períodos hasta alcanzar sólo 22% en 1995. Los países centroamericanos sufren una disminución en la cantidad de estrellas nacientes en el período 1993-1994, pero recuperan holgadamente sus posiciones en el período 1994-1995, cuando Honduras (49%), Guatemala (40%) y El Salvador (37%) registran excelentes posiciones.

A partir de las matrices de competitividad se pueden cuantificar matrices de movimientos estratégicos, que revelan los cambios de posición entre un período y otro. La matriz distingue nueve movimientos estratégicos diferentes, a partir de tres "cambios" en la eficiencia y tres "cambios" en posicionamiento.

TIPOLOGIA DE MOVIMIENTOS ESTRATEGICOS

	Dinamismo de demanda se mantiene	Se mejora dinamismo de demanda	Empeora dinamismo de demanda
Competitividad se mantiene	e-e, em-em op-op, r-r	r-op em-e	op-r e-em
Mejora competitividad	r-em op-e	r-e	op-em
Empeora competitividad	em-r e-op	em-op	e-r

^{4/} Desarrollado en la Sede de la CEPAL en Santiago de Chile a principios de los noventa. Véase Mandeng (1991) y Fajnzylber (1991).

Comparando las matrices de los períodos 1990-1993 y 1993-1994 (véase el cuadro 6) se observa claramente el origen del deterioro en los países pequeños, aunque es difícil dilucidar todavía en qué medida este deterioro se puede atribuir a la puesta en marcha del TLCAN.

El fenómeno más importante es la pérdida de competitividad. Costa Rica la sufrió para 58 % de sus exportaciones en 1990. El Salvador y Guatemala también registran más del 50% de sus exportaciones en 1990 con una pérdida de competitividad en el período siguiente.

Otra situación se observa en el caso de la República Dominicana, donde la pérdida de dinamismo de la demanda es el principal fenómeno, constatado casi en 50% de sus exportaciones. También Nicaragua presenta una situación similar (47%).

Casos intermedios son Honduras y Panamá, que acusan movimientos de signo opuesto que en términos generales parecen compensarse.

La comparación de los períodos 1993-1994 y 1994-1995 muestra un panorama diferente. La pérdida de competitividad deja de ser el fenómeno sobresaliente, salvo en los casos de la República Dominicana (49%) y Nicaragua (47%), países que en el período anterior no habían acusado tan fuertemente una pérdida de competitividad. En países como El Salvador y Guatemala, los rubros con pérdida de competitividad (30 y 15%, respectivamente) tienen la misma importancia que los rubros en que se gana competitividad. Aquí el fenómeno relevante parece ser la recuperación del dinamismo de la demanda (superior al 30% de las exportaciones, al igual que en Honduras). Costa Rica recobra tanto su competitividad como el dinamismo de la demanda.

Los gráficos 1 a 12 del anexo estadístico pueden ilustrar tanto las posiciones en cada período como los movimientos estratégicos observados. La primera gráfica, referida al período 1990-1993, muestra a todos los países con una eficiencia positiva, con diferencias en cuanto al posicionamiento, que es positivo para Costa Rica, Honduras, Panamá y la República Dominicana.

En el segundo período (gráfico 2), Costa Rica y Guatemala revelan una eficiencia negativa, y además pierden posicionamiento todos los países excepto El Salvador. El gráfico 3, referido a 1994-1995, muestra en general la recuperación de la eficiencia y el posicionamiento, con excepción de Panamá (pérdida en ambos indicadores) y la República Dominicana (pérdida de eficiencia). Los gráficos 4 a 12 reflejan la trayectoria de cada país. Es notable que en la mayoría de éstos la posición del último período se asemeje a la posición del primer período, como si el deterioro generalizado entre 1993 y 1994 fuera sólo una interrupción de una tendencia estructural.

c) **Movimientos de precios relativos y participación en términos de volumen**

Para explicar los fenómenos analizados en los acápites anteriores, es importante distinguir entre los movimientos de precios y de volumen. Esto sirve para comprobar los principales hipótesis sobre el impacto del TLCAN y la crisis mexicana.

En primer lugar, se espera que tanto el acuerdo de libre comercio como la devaluación del peso mexicano en el año siguiente hayan significado una ventaja de precios para México, que le

puede haber dado al país un importante aumento de su participación en términos de volumen en las importaciones de los Estados Unidos. Luego, se supone que para mantener su posición en el mercado los países pequeños han compensado esta ventaja con una reducción de precios de exportación. En un primer nivel de análisis, se calculan los precios unitarios relativos de cada país y su participación en términos de volumen.

El precio unitario relativo se estima a partir de la información sobre el valor y el volumen de las importaciones a 10 dígitos del Sistema Armonizado. Se obtiene así tanto el valor unitario promedio para el producto como el valor unitario que registra cada país en el producto. Al dividir el valor unitario del país en el producto entre el valor unitario promedio, se obtiene el valor unitario relativo. Con este valor unitario relativo por producto se construye un índice con el año 1993 = 100. A continuación se ponderan los índices utilizando el porcentaje que significa cada producto en el total de las exportaciones del país a los Estados Unidos. De esta forma se obtiene un índice ponderado del valor unitario relativo.

De la misma forma se construye un índice de la participación en términos de volumen. El cuadro 7 muestra el valor unitario relativo ponderado para el total de las exportaciones de los países bajo estudio en los años 1993-1995.

Se observa que en términos generales México no estrechó la distancia de sus precios con respecto al precio promedio de cada ítem en que participa. El precio mexicano se encuentra levemente por debajo del promedio, y se mantiene constante en 97% del promedio. Se debe rechazar entonces la hipótesis de que México habría reducido sus precios a raíz del TLCAN y la devaluación. Estos efectos favorables para el exportador parecen haberse compensado con otros fenómenos que subieron los costos de producción en México (por ejemplo, el mayor costo de importaciones y el aumento de los costos financieros). Es probable, asimismo, que se haya dado un aumento en la tasa de ganancia en México en las actividades de exportación. Se deduce entonces que el avance de México en cuanto a su participación en términos de valor se produjo a raíz de un incremento generalizado de los volúmenes de exportación, o, con más precisión, del incremento de su participación en términos de volumen. El cuadro 7 contiene esta información.

Un caso ilustrativo de los problemas de interpretación de este indicador de valores unitarios relativos ponderados se presenta en el caso de Nicaragua. En rigor, se debe entender el alto nivel que registra este país en 1993 (4% superior a la media) a la luz de los rubros que exporta: principalmente *commodities*, rubros agropecuarios tradicionales de exportación, en los cuales logra precios superiores a la media. La reducción del precio relativo que muestra el país entre 1993 y 1995 resulta del cambio en la estructura de exportaciones, con una mayor participación de artículos de confección, en que Nicaragua compite con precios inferiores a la media. La participación de Nicaragua en términos de volumen reporta un alto crecimiento.

El Salvador y Honduras representan claramente casos de países cuya estructura de exportación está dominada por productos en que compiten básicamente por precios. El indicador para El Salvador disminuyó de 89% por debajo del promedio a 85%. Honduras lo mantiene constante en 89%. Ambos países acrecientan sus volúmenes en forma considerable. Guatemala es un caso intermedio que mantiene sus precios relativos en 92% del promedio, y en 1994 acusa una declinación en términos de volumen, posición que recupera en 1995.

Panamá y la República Dominicana están cerca del promedio, con la salvedad de que el último redujo más de 3% sus precios relativos en el último período. La participación en volumen desciende para Panamá, y se mantiene constante para la República Dominicana.

Costa Rica es un caso excepcional en este grupo, por cuanto se encuentra con precios relativos superiores a la media, con una reducción temporal en 1994. Dado que su participación en términos de valor se mantiene constante entre 1994 y 1995, se calcula que Costa Rica perdió participación en términos de volumen.

En resumen, dos países disminuyen sus precios relativos frente a México (cuadro 7), a saber, El Salvador y Nicaragua, y registran excepcionales incrementos de participación en volumen. Esto refleja, entre otras cosas, un cambio en la estructura de sus exportaciones a favor de los rubros de confección. También Honduras compite con precios inferiores a los de México, mantiene su precio relativo con respecto a este país, y obtiene igualmente fuertes avances en participación en volumen. Son tres casos de exitosa competencia vía precios, en los cuales el TLCAN y la devaluación no habrían tenido un impacto negativo.

Guatemala compite con precios inferiores a los de México, aunque éstos se ubican por encima de El Salvador y Honduras. Su precio relativo con México aumentó levemente entre 1993 y 1994, período en que el país perdió 10% de su participación en volumen. El siguiente período restablece la relación de precios con México y recupera su participación en volumen. En este caso, Guatemala se muestra sensible a las fluctuaciones de precios relativos, y compite no tan exitosamente con precios superiores a los tres países centroamericanos mencionados.

La República Dominicana es un caso similar, pero con precios parecidos a los de México. Reportó un aumento de precios relativos con México entre 1993 y 1994 y perdió algo de volumen. Al igual que Guatemala, restableció la estructura de precios relativos con México y recuperó volumen. Ambos países mantienen inalterada su participación en términos de valor.

Panamá y Costa Rica ostentan precios relativos superiores a los de México, con una tendencia que favorece la competitividad mexicana vía precios. Ambos países no logran competir satisfactoriamente y pierden espacios en términos de volumen.

En un segundo nivel de análisis se realiza el mismo ejercicio, pero sólo para los principales productos en que compite cada economía con México. Es decir, de la lista de los productos de exportación a los Estados Unidos se extraen los 100 principales a 10 dígitos, y se utilizan aquellos productos en que México también compite. Ha sido necesario eliminar algunos productos para los cuales no existe información del volumen, además de algunos ítems que en alguno de los tres años no registrara exportaciones de uno de los dos países. De los 100 principales productos queda así una lista de aproximadamente 40 ítems para cada país que cumplen con ambos criterios. El cuadro 8 contiene el número de rubros seleccionados en cada relación bilateral (al menos 33 en el caso de la República Dominicana y como máximo 45 en el de Guatemala). También exhibe la importancia de los rubros como porcentaje de las exportaciones totales de cada país a los Estados Unidos. Se registra por lo menos el 30% (Nicaragua, 1993) y como máximo el 66% (Guatemala, 1995) de las exportaciones de cada país a los Estados Unidos. La muestra de productos es entonces bastante representativa para los países pequeños. Lo es bastante menos para México, y se registran cifras

entre 2% (Panamá, 1994) y 9% (Guatemala, 1995) de las exportaciones totales de México a los Estados Unidos.

El cuadro 9 presenta los resultados del análisis de precios y de volumen. El primer dato se refiere al valor unitario relativo que obtiene cada país para el total ponderado de los ítems seleccionados en 1993. Se observa que los productos mexicanos son más caros que los de El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. En contraste, los productos de Costa Rica y la República Dominicana registran un precio mayor a los mexicanos.

Se observa que el efecto esperado del TLCAN, es decir, una reducción de los precios relativos de México, se cumple para los principales ítems de exportación de El Salvador en que éste compite con México. El índice del precio unitario relativo de México en estos ítems baja de 100 en 1993 a 92.5 en 1994. También Honduras, Nicaragua y Panamá experimentaron una competencia mexicana con precios relativos en disminución (el índice para 1994 es 95). En los casos de Costa Rica, Guatemala y la República Dominicana, el índice de valores unitarios mexicanos se mantiene cerca de 100.

Además, se distingue entre aquellos productos que sí gozaron de una ventaja arancelaria a raíz del TLCAN y aquellos productos que no obtuvieron tal ventaja. Lo curioso es que la ventaja de precios que registra México en apariencia no se debe al tratado. De hecho, el índice baja más en los productos que no se beneficiaron de reducciones arancelarias.

La respuesta de los países pequeños fue disímil. Costa Rica y Panamá redujeron sus precios relativos en 5%, mientras que los demás lo mantuvieron prácticamente constante.

En términos de volumen, México registra un importante incremento en su participación, desde 10% (en el caso de los productos en que compite con Guatemala) hasta 47% (en los productos en que compite con Panamá). Sin embargo, todos los países considerados también expanden su participación en términos de volumen, desde 7% (Guatemala) hasta 500% (Nicaragua).

El siguiente período, 1994-1995, muestra un resultado sorprendente. Los valores unitarios relativos de México en lugar de disminuir, se elevan; es decir, el abaratamiento de los costos en dólares de la producción no se reflejó en un descenso de precios. El índice, con el año base 1993 = 100, se encuentra para 1995 entre 95 (para los productos en que compite con El Salvador) y 102 (República Dominicana), y se ha elevado en todos los casos con respecto al índice de 1994.

También el índice del valor unitario relativo de los países pequeños aumentó en 1995 con respecto a 1994, salvo para la República Dominicana, el único país que intenta competir con México claramente vía una reducción de precios relativos.

En términos de volumen, México amplía significativamente su participación en los rubros en que compite con el Istmo Centroamericano. El índice que lo demuestra se encuentra en niveles de 117 (Guatemala) a 226 (Panamá) con respecto a 100 en 1993. Sin embargo, también todos los países pequeños aumentan su participación en los rubros en que compiten con México. Los indicadores se encuentran entre 112 (Costa Rica) y 3,448 (Nicaragua).

Así, tras la puesta en marcha del TLCAN y la devaluación del peso mexicano la relación de precios entre México y sus competidores, en los respectivos productos en que compiten, arroja (como se esperaba), una ventaja de precios para México con respecto a El Salvador, Honduras, Nicaragua y Panamá. Contrario a las hipótesis, sin embargo, los primeros tres países crecen más en términos de volumen que México. Guatemala mantiene la estructura de precios relativos con respecto a México en términos idénticos al año base, y logra un mayor aumento de volumen que México.

Los casos de Costa Rica y la República Dominicana desafían a la hipótesis. La relación de sus precios relativos con respecto a los mexicanos muestra que sus precios han evolucionado por debajo del promedio, en contraste con la competencia mexicana, que los ha aumentado respecto de la media. Estos países tendrían la ventaja de precios con relación a la competencia mexicana. Sin embargo, en términos de volumen Costa Rica no alcanza a crecer tanto como la competencia mexicana, mientras que la República Dominicana sí.

Con estos resultados, queda claro que sería un esfuerzo inútil tratar de calcular la elasticidad-precio de la demanda. La evolución de precios relativos no explica la evolución de la participación en términos de volumen.

Para profundizar entonces en el tipo de competencia que existe entre México y los países pequeños, una competencia que al parecer no se libra principalmente vía precios, se destacan a continuación los principales rubros en que México y los países seleccionados son proveedores mayoritarios en el mercado de importaciones de los Estados Unidos. Se intenta complementar la información cuantitativa con información cualitativa.

4. Análisis de los principales productos

a) Pantalones de mezclilla para hombre, rubro 6203424010

En este rubro, según se observa en el cuadro 10, las importaciones totales de los Estados Unidos superaron en 1995 los 550 millones de dólares. Es un rubro de demanda dinámica. Con el TLCAN este producto, con un arancel previo de 8%, se grava para México con 7.36% en 1994 y 5.9% en 1995 (calendario de desgravación B6). México amplió su participación en este mercado, de 33% en 1993 a 45% en 1995. También en volumen México expandió su participación, de 35% en 1993 a 46% en 1995. De esto se deriva que el precio unitario del pantalón mexicano se encuentre algo por debajo de la media, a saber, 18% en 1993 y 10% en 1995. Los precios mexicanos, entonces, han subido desde 1993; de 82 dólares la docena a 90 dólares.

Costa Rica es uno de los principales competidores de México en este rubro, y descendió su participación de 13% en 1993 a 6% en 1995, a pesar de ofrecer un pantalón bastante más barato (67 dólares la docena) y mantener su distancia a la media inalterada. En otras palabras, con respecto al pantalón mexicano, el de Costa Rica se abarata; sin embargo, Costa Rica sufre una pérdida de 50% de su participación en volumen.

Otros dos países que participan de este mercado son la República Dominicana y Guatemala, ambos con un 3% en 1995. El precio del pantalón de ambos es similar al de México. Su participación en términos de volumen se mantiene, en un caso, inalterada con respecto a 1993 (República Dominicana) y, en otro, crece (Guatemala).

En apariencia, Costa Rica se encuentra en otro segmento del mercado. Es interesante desglosar en este mercado cinco tipos de proveedores, de acuerdo con su precio relativo. Costa Rica se ubica, junto con Bangladesh, entre otros, en el grupo de los proveedores más baratos. Este grupo, después de haber alcanzado un máximo de participación de 19.6% en 1992, la disminuyó a 10.4% en 1995. El grupo inmediatamente superior, con precios inferiores al promedio, eleva su participación de forma considerable, de 21.5% en 1990 a 55.8% en 1995. En este grupo se cuentan Guatemala, México y la República Dominicana. El grupo de países con precios alrededor de la media amplía su participación, de 13% en 1992 a 16.8% en 1995. Los dos grupos de países con precios significativamente superiores al promedio disminuyen su participación. Basándose en estas observaciones, es dable afirmar que Costa Rica se halla en un segmento de mercado que no se compatibiliza con su nivel de desarrollo, y encuentra una demanda poco dinámica. La demanda de los importadores parece orientarse a pantalones, al menos un 30% superiores en precios al de los de Costa Rica.

b) Melones frescos enteros, rubro 0807107000

Este producto registra un valor de importaciones totales de casi 40 millones de dólares. La demanda muestra poco dinamismo, por lo menos en la comparación 1993-1995. Lo interesante es que las importaciones provienen prácticamente en su totalidad de los países incluidos en el presente análisis. El producto mexicano se gravaba con 8.5% en 1993, 6.8% en 1994 y 5.1% en 1995 (calendario B). Costa Rica y México absorben 60% del mercado, con proporciones sin mucha variación, tanto en términos de valor como de volumen, comparando 1993 y 1995. Costa Rica perdió 7.6 puntos porcentuales entre 1994 y 1995 en cuanto a su participación en términos de volumen, que fueron absorbidos principalmente por Honduras. En esta variación podría incidir que el melón de Costa Rica es el más caro del mercado (arriba de 40 centavos de dólar por kilogramo) y aumentó 15% su precio entre 1994 y 1995. Honduras ofrece el melón más barato (28 centavos en 1995). El precio del producto mexicano oscila entre ambos, y muestra una disminución de 10% entre 1993 y 1995.

c) Cantaloupes frescos enteros, rubro 0807102000

Los cantaloupes (melón chino) representan un mercado de importación de 83 millones de dólares en 1995. De nuevo en este rubro, las importaciones provienen casi en su totalidad de los países considerados en el presente estudio; así, México y Costa Rica abarcan el 60% del mercado. Dependiendo de la época del año, el producto recibía diferente tratamiento fiscal. La mayor parte del año ya entraba libre de gravamen antes del TLCAN. México aumentó su participación en términos de volumen en 5.7 puntos porcentuales, manteniendo su precio inalterado cerca de la media mundial de 30 centavos por kilogramo. Costa Rica ofrece el melón chino más caro, aunque ha bajado más de 20% su precio en 1995 con respecto a 1993. Su participación en volumen es igual

en 1995 a la de 1993. Aquí el principal perdedor es Honduras, a pesar de ofrecer el producto al menor precio del mercado. También Panamá y El Salvador vieron disminuida su pequeña participación.

d) Sandías frescas enteras, rubro 0807103000

Las importaciones de sandías en los Estados Unidos representaban sólo 20 millones de dólares en 1995, pero han sido más dinámicas que las importaciones del melón y el melón chino. México ejerce claramente el liderazgo en el mercado; ha ampliado su participación en volumen en 3 puntos porcentuales y abarca el 82%. Tras la puesta en marcha del TLCAN, que eliminó de forma inmediata el gravamen de 20%, México aumentó su precio de 20 a 28 centavos por kilogramo y perdió volumen. El año siguiente México mantuvo el precio de 28 centavos, e incrementó fuertemente su volumen. Los perdedores han sido principalmente Honduras y Panamá, mientras que Costa Rica, con el melón más caro del mercado, mantiene su volumen. Es de notar que este país redujo 30% sus precios entre 1993 y 1994.

e) Papel higiénico, rubro 4818100000

Este rubro significó 54 millones de dólares de importaciones en 1995, y es un rubro de demanda dinámica. El TLCAN otorgó una eliminación inmediata del arancel de 3.5% o 5.3%, dependiendo del ancho del rollo. En 1994 México redujo 10% su precio, de 1 dólar por kilogramo a 90 centavos, aunque luego recuperó el nivel. Su participación en volumen pasó de 29% en 1993 a 43% en 1995. Costa Rica, con un precio 70% superior al de México, experimentó una reducción de su participación en volumen, de 15 a 6%. Este pareciera ser un ejemplo donde las hipótesis acerca del efecto del TLCAN se cumplen plenamente.

f) Playeras de algodón para hombre, rubro 6109100014

Este mercado de menos de 50 millones de dólares muestra un bajo grado de concentración (es muy competido). México cambia su estrategia competitiva después del TLCAN, al ofrecer playeras de 18 dólares la docena en vez de 35. El TLCAN implicó una eliminación inmediata del arancel de 21%, lo que le valió en 1994 una cuatriplicación, y en 1995, con el mismo precio, una triplicación de su volumen. Los afectados pueden haber sido El Salvador entre 1993 y 1994, país que luego se recupera, y la República Dominicana entre 1994 y 1995. Sin embargo, como la participación de los países pequeños aumenta de 33 a 37% con la entrada de Honduras, más lógico parece tener aquí un caso de redistribución de volúmenes entre los países pequeños, y que el aumento de volumen tanto de México como de los países pequeños juntos se produce a expensas de otros competidores.

g) Partes superiores de zapatos de cuero, rubro 6406106500

Este rubro registra algo más de 300 millones de dólares, con una demanda particularmente no dinámica. La República Dominicana es líder en el mercado, abarcando casi la mitad del volumen. El país perdió entre 1994 y 1995 tres puntos porcentuales de su participación en volumen frente a México y Honduras, que compiten con precios un tercio inferiores al precio dominicano (14 dólares por par en 1995). El TLCAN liberó a México de inmediato del arancel de 3.7%. El precio de México se encuentra en aumento, mientras que los de la República Dominicana y Honduras van en disminución.

h) Pantalón infantil de mezclilla con peto, rubro 6203424035

Entre 1994 y 1995 este producto registra un salto en el valor de las importaciones, de alrededor de 100 millones a casi 150 millones de dólares. Este incremento fue absorbido principalmente por exportaciones de México, el líder en el mercado, que prácticamente duplicó su volumen, con precios en aumento a razón de 8% anual (la desgravación sigue el mismo patrón que la del inciso a). Participan cuatro países pequeños, tres de ellos con precios significativamente inferiores al mexicano. Costa Rica y Honduras, con productos más baratos (algo superior a 40 dólares la docena), pierden volumen frente a Nicaragua y México, ambos con precios más elevados, y nuevamente (al igual que en el caso del inciso a) parece darse un cambio de preferencias del consumidor a favor de pantalones más caros. Así, Guatemala, país que ofrece el pantalón más caro de los países considerados, no pierde participación en volumen.

i) Semillas de sésamo, rubro 1207400000

En este rubro, con valor de importaciones de 50 millones de dólares en 1995, los países considerados en conjunto pierden participación en términos de valor, desde 95% en 1993 a 80% en 1995. Contrario a cualquier hipótesis sobre el TLCAN o la devaluación mexicana, México cambia su posición como líder en el mercado a favor de Guatemala. El producto no se benefició del TLCAN, puesto que ya entraba libre de gravamen. La participación de México y Guatemala sumadas se mantiene constante en 65%. México ofrece el producto al mayor precio (1.56 dólar por kilogramo en 1995), y eleva su precio considerablemente. También Guatemala registra precios en aumento, pero se mantiene por debajo del precio mexicano. Los demás países pequeños pierden participación, en beneficio de terceros países.

Al respecto, ha sido posible entrevistar a algunos exportadores de Guatemala, a través de la Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales (GEXPRONT). En su opinión, la pérdida de participación que registra México se explica por un cambio en las políticas agrícolas, en especial la eliminación de los precios de garantía, lo que hizo bajar el precio al productor. Además, apareció la mosca blanca en México, lo que generó una prohibición de sembrar el producto en áreas de riego. En consecuencia, cerraron dos plantas procesadoras en México. Aunado a esto, en los últimos años se amplió considerablemente la capacidad instalada de procesamiento en Guatemala, a tal punto que la producción nacional ya no alcanza para aprovechar dicha capacidad. La ciudad de Retaluleo se está convirtiendo en un centro internacional de procesamiento, ya que se importa la semilla desde

el Istmo Centroamericano, el Sudán y la India, lo que está generando un problema entre exportadores que quisieran mantener la buena fama y los elevados precios para el producto guatemalteco. En resumen, los entrevistados manifestaron que la devaluación mexicana no fue un factor relevante en el comportamiento de este mercado.

j) Huachinango, rubro 0302694040

Este producto del mar significa 23 millones de dólares de importaciones en 1995. Panamá y México dominan el mercado con más de 50% del volumen. El TLCAN liberó a México del arancel de 1.10 centavos por kilogramo en forma inmediata. No se altera mucho la relación entre ambos países, a pesar de una disminución de precios mexicanos y un aumento de precios panameños, y ambos se ubican en 3.16 dólares por kilogramo. Costa Rica se mantiene, entre 1993 y 1995, con un pescado más caro, y Nicaragua pierde volumen.

k) Jícamas, calabazas y fruta del árbol de pan, rubro 0709900500

Este es el rubro más pequeño de la muestra, ya que no totaliza 10 millones de dólares de importación en 1995. El rubro es dominado por México, con 62% del volumen y los precios más elevados (arriba de 40 centavos por kilogramo). El TLCAN eliminó de inmediato el arancel de 25%. México redujo 30% su precio entre 1994 y 1995. Costa Rica perdió mercado con respecto a 1993, y Panamá creció en el mercado.

l) Guisantes (chícharos, petitpois), rubro 0708104000

El rubro, con importaciones en 1995 algo superiores a los 10 millones de dólares, es dominado por Guatemala con 73% del volumen y el precio más bajo, a 66 centavos el kilogramo. El segundo competidor es México, con un registro errático de precios. El TLCAN eliminó para México el arancel de 4.4 centavos por kilogramo. Los dos países juntos abarcan más del 95% del volumen. La tendencia en el mercado pareciera favorecer a México.

Sobre este rubro también ha sido posible entrevistar a un técnico de GEXPRONT experto en la materia. El entrevistado manifestó que la pérdida de participación en el mercado desde 1994 obedeció a problemas ambientales en Guatemala. Su explicación es a grandes rasgos como sigue. Existen alrededor de 24 empresas exportadoras especializadas en el rubro que en Guatemala se conoce como la arveja china. En años buenos (principios de la década) entran otras empresas en el mercado, que de forma oportunista no controlan tan estrictamente los residuos de químicos (clorotalonil, metamidophos) en el producto final. Esto generó rechazos de importadores, y una disminución de la exportación a partir de 1994. Además, apareció la mosca minadora, debido a que por el uso intensivo de químicos se habían exterminado sus enemigos naturales. La mosca alcanzó a meterse hasta en la vaina, lo que generó la aplicación de medidas fitosanitarias en los Estados Unidos. Los exportadores manifiestan que es la misma mosca que existe en California y en México, y que la barrera fitosanitaria no se justificaría. De todas maneras, el cambio de participación de

Guatemala no se ha producido principalmente debido a efectos del TLCAN o la devaluación mexicana.

m) Desechos de oro, rubro 7112100000

Este rubro significa más de 100 millones de dólares en las importaciones de los Estados Unidos. México y la República Dominicana son importantes proveedores. Ambos países muestran la misma tendencia en su participación de volumen, es decir, ambos decrecen en 1993-1994 y aumentan en 1994-1995. No es de suponer que el TLCAN tuviera algún valor explicativo en este mercado, porque previamente el producto ya entraba libre de gravamen.

n) Condensadores de cerámica, rubro 8532240060

Este rubro aporta 75 millones de dólares a las importaciones de los Estados Unidos en 1995. El Salvador y México son importantes proveedores, con un tercio del mercado cada uno. El Salvador se mantiene y México disminuye algo su participación. Los precios son similares y no se alteran, a pesar de la liberación inmediata para México del arancel de 10%.

o) Condensadores de tantalio, rubro 8532210040

Este rubro, de comportamiento errático, representó 93 millones de dólares de las importaciones de los Estados Unidos en 1995. El Salvador y México comparten el mercado, con fluctuaciones a favor de México en 1993-1994, y a favor de El Salvador en el período siguiente. El precio es estable, con las exportaciones mexicanas a un nivel levemente superior a las de El Salvador. El producto mexicano se vio beneficiado de una liberación inmediata del arancel de 10%. El producto salvadoreño es objeto de regímenes especiales, por cuanto no paga arancel.

En estos productos (incisos n y o) se trata de exportaciones procedentes de una planta ubicada en El Salvador, que produce ambos tipos de condensadores. Ha sido posible visitar la empresa, y lo que surgió de la entrevista es que se trata de una empresa multinacional, líder en el mercado mundial de condensadores. El mercado de los Estados Unidos se abastece principalmente desde sus plantas productoras en El Salvador y México. La planta en El Salvador existe desde hace 19 años, y ha permanecido en actividad a pesar de los problemas por los que ha atravesado este país. Las decisiones estratégicas se toman en la casa matriz en los Estados Unidos. Aunque la empresa está en proceso de ampliar su capacidad instalada en México, ello no debe interpretarse como un intento de disminuir la actividad en El Salvador. Al contrario, el año pasado la empresa invirtió una importante suma en una nueva planta para producir una materia prima para los condensadores de tantalio. Se puede concluir que acontecimientos como la devaluación mexicana o el TLCAN no han sido factores que generaran cambios radicales en la estrategia de la empresa, que muestra tener una visión de largo plazo. Acontecimientos que sí afectan el comportamiento del mercado de manera significativa son, por ejemplo, la decisión de la empresa INTEL de fabricar sus propios condensadores, lo que significó la reducción de hasta 40% de las importaciones de los Estados Unidos entre 1992 y 1993.

En resumen, como es de esperarse en un análisis tan desagregado, se observa una multiplicidad de situaciones. Desde el caso del papel de baño, donde las hipótesis parecen confirmarse, hasta las semillas de sésamo, que las contradice completamente, se registran situaciones de competencia entre países pequeños (playeras), situaciones donde cambios en las preferencias de los consumidores parecen jugar un papel (pantalones de mezclilla), y casos de cambios en estrategias empresariales (playeras). Los casos de mayor competencia e influencia del TLCAN y la devaluación, aparte del curioso caso del papel de baño, parecen producirse en rubros de confección y en hortalizas, en los que parece haber amplio espacio para estrategias empresariales que puedan compensar el impacto favorable del TLCAN y la devaluación para la competencia mexicana.

5. Resumen y conclusiones

Tanto la puesta en marcha del TLCAN como la devaluación mexicana produjeron el temor en países pequeños, con exportaciones fuertemente orientadas al mercado de los Estados Unidos, de que podrían sufrir un desplazamiento por parte de exportadores mexicanos en dicho mercado. Tal sentimiento se basa principalmente en el supuesto de que la reducción de aranceles y la devaluación permitirían a México disminuir sus precios de exportación. Analistas como Leamer *et al.* y CEPAL (1995b) señalaron además que los efectos del TLCAN podrían producirse vía la reducción de costos de transacción en México.

El presente análisis de las importaciones de bienes de los Estados Unidos en el período 1990-1995 confirma que México ganó terreno en dicho mercado, pero cuestiona la explicación vía precios. Establece, además, que el avance de México no afectó mayormente a los países pequeños, y confirma la sospecha de Leamer de que el exportador marginal, que se ve afectado, se ubica en el grupo de países aquí llamado resto del mundo.

El estudio revela hasta cierto punto un desempeño heterogéneo de los países pequeños estudiados, tras la puesta en marcha del TLCAN. En términos generales, comparando los períodos 1990-1993 y 1993-1994, los países pequeños reducen la tasa de crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos, en parte porque en algunos se produce cierto desplazamiento, y en parte porque la demanda de artículos de confección se estanca. En el período posterior, sin embargo, para la mayoría de estos países se revela una recuperación del terreno perdido. Se logra restituir la competitividad (desplazan a otros competidores) y además se recobra el dinamismo de la demanda de los productos que exportan. El efecto del TLCAN parece darse únicamente en 1994. La devaluación de 1995 no parece haber repercutido negativamente en el desempeño exportador de los países pequeños hacia los Estados Unidos.

Las diferencias entre países se muestran claramente en el análisis del comportamiento de precios y volúmenes. El Salvador y Honduras compiten con los precios relativos más bajos del mercado, y logran importantes aumentos de volumen. El caso de Nicaragua pareciera ser similar en cuanto a las exportaciones de confección se refiere, aunque para este país las exportaciones de productos tradicionales todavía son mayoritarios. Los tres países aumentan su participación en términos de valor.

Guatemala compite con precios superiores a El Salvador y Honduras; sufrió en 1994 un deterioro de sus precios relativos frente a los de México, y perdió volumen. Sólo con el realineamiento de estos precios relativos logró recuperar la participación en términos de volumen en 1995. El caso de la República Dominicana, que compite con precios superiores a los de Guatemala pero parecidos a los de México, muestra un comportamiento de precios y volúmenes idéntico al de Guatemala. Ambos países mantienen su participación en términos de valor, en la comparación 1993-1995.

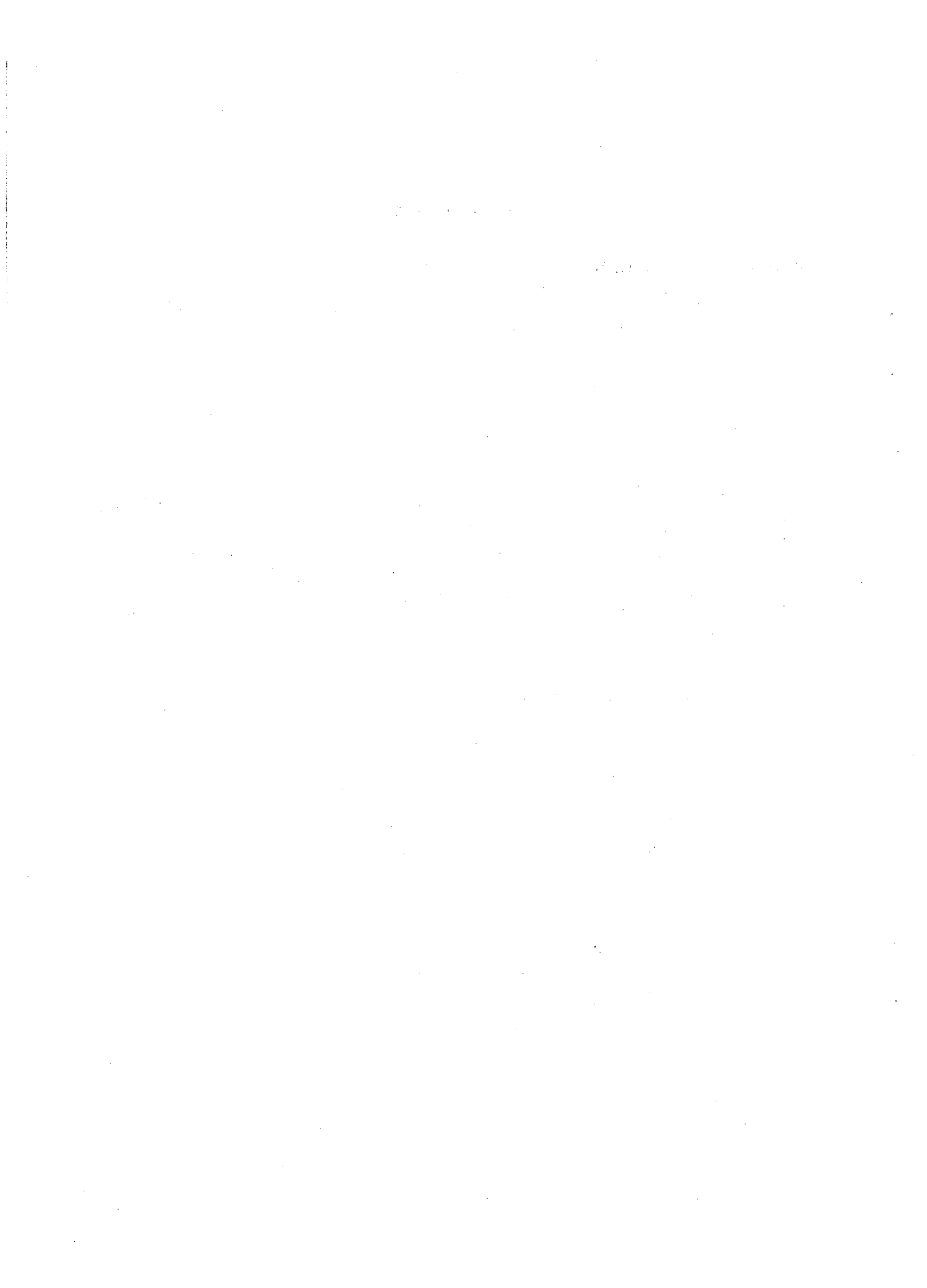
Hay diferencias entre Costa Rica y Panamá. Costa Rica compite con los precios más elevados del mercado, y a pesar de fluctuaciones en los precios relativos no logra evitar una pérdida de participación en términos de volumen. Panamá, con precios similares a los mexicanos, también pierde participación en volumen. Ambos países pierden participación en términos de valor.

Lo difícil que resulta adjudicar estas tendencias a impactos como el TLCAN y la devaluación, queda en evidencia al analizar la situación a nivel de productos. Se efectuó primero un análisis de los principales productos en que cada país compite directamente con México. Los países que sufren la competencia mexicana vía precios (El Salvador, principalmente, y Guatemala, Honduras y Nicaragua), logran importantes aumentos de volumen, incluso superiores a los de México. Los países que no registran un deterioro de sus precios relativos a los de México pierden participación en términos de volumen. La disminución de los precios mexicanos no parece estar determinada por la reducción de aranceles, puesto que dichos precios descienden más en rubros no afectados por cambios arancelarios.

Por último, se analiza en detalle la situación de 15 productos, en que México y los países pequeños son proveedores mayoritarios. Se espera que la competencia entre México y los países pequeños se ilustre nítidamente con estos casos. Los resultados son de una diversidad notable. A este nivel de análisis, parece haber un espacio amplio para estrategias empresariales de incidir en el desempeño de cada uno de los países analizados.

BIBLIOGRAFIA

- Buitelaar, R. (1995), "La competitividad auténtica en América Central y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: ¿Llueve sobre mojado?", ponencia presentada al seminario sobre Los Retos de la Industria Costarricense ante el Actual Proceso de Globalización y Apertura Comercial, Heredia, Costa Rica, 27 y 28 de abril de 1995 (mimeo).
- CEPAL (1995a), *El impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en las economías pequeñas de la región: Una evaluación empírica preliminar* (LC/MEX/R.506), febrero de 1995.
- CEPAL (1995b), *Centroamérica y el TLCAN: Efectos Inmediatos e implicaciones futuras* (LC/MEX/L.265), mayo de 1995.
- Fajnzylber, F. (1991), "Inserción internacional e innovación institucional", *Revista de la CEPAL No. 44*, agosto de 1991.
- De Franco, M. (1994), *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica: Impactos e Implicaciones para Centroamérica*, Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE), Managua (mimeo).
- Hinojosa, R., et al. (1994), *Regional Integration in Greater North America: NAFTA, Central America and the Caribbean*, IDB, Washington (mimeo).
- Learner, E., et al. (1995), *Central America and the North American Free Trade Agreement*, Banco Mundial, Washington, mimeo.
- Mandeng, O. (1991), "Competitividad Internacional y Especialización", *Revista de la CEPAL No. 45*, diciembre de 1991.



Anexo metodológico

Se adopta la siguiente notación:

$M_j^i(t)$ Es el valor de las importaciones de los Estados Unidos en el año t de producto j procedente de país i.

Un subscripto 0 en vez de j significa la suma de todos los productos. Asimismo, el superscripto 0 en vez de i significa la suma de todos los países. En consecuencia,

$M_0^i(b)$ es el valor de las importaciones totales de los Estados Unidos procedentes del país i en el año base.

$M_j^0(f)$ es el valor de las importaciones de los Estados Unidos del producto j procedentes de todos los países.

En lo que sigue se utilizan los adjetivos "total" y "global" sistemáticamente para indicar la sumatoria de productos y países, respectivamente.

$CS_j^i(t)$ es la participación del país i en las importaciones globales del producto j en el año t.

$$CS_j^i(t) = M_j^i(t) / M_j^0(t)$$

$PS_j^i(t)$ es la participación del producto j en las importaciones totales procedentes de país i en el año t.

$$PS_j^i(t) = M_j^i(t) / M_0^i(t)$$

DESCOMPOSICION DEL CAMBIO

Es fácilmente demostrable que el cambio en importaciones del producto j procedente del país i puede descomponerse en un efecto demanda, un efecto participación y un efecto de interacción.

Se escribe el cambio en el valor de importaciones como:

$$M_j^i(f) - M_j^i(b) = CS_j^i(f)M_j^0(f) - CS_j^i(b)M_j^0(b) = ED_j^i(f,b) + EP_j^i(f,b) + EI_j^i(f,b)$$

El efecto demanda es:

$$ED_j^i(f,b) = CS_j^i(b)[M_j^0(f) - M_j^0(b)]$$

y puede ser interpretado como el cambio en el valor de las importaciones que habría resultado si la participación del país (CS) se hubiera mantenido constante desde el año base. Bajo esta condición,

el cambio en el valor de importaciones hubiera sido el resultado exclusivo del aumento en el valor global de las importaciones del producto.

El efecto participación es:

$$EP_j^i(f,b) = [CS_j^i(f) - CS_j^i(b)] M_j^0(b)$$

y puede ser interpretado como el cambio en valor de importaciones que habría resultado si la participación global de las importaciones de producto j se hubiera mantenido constante desde el año base. En este caso, el cambio en el valor de las importaciones hubiera sido el resultado exclusivo del cambio en la participación del país en el producto.

El efecto interacción es:

$$EI(f,b) = [CS_j^i(f) - CS_j^i(b)] * [M_j^0(f) - M_j^0(b)]$$

y es igual a cero cuando la participación del país no cambia o cuando la demanda global M_j^0 no cambia. Es interesante observar que el efecto interacción es positivo cuando el cambio en participación del país y el cambio en demanda global M_j^0 son del mismo signo, es decir, ambos positivos o ambos negativos. Si uno es positivo y otro es negativo, el efecto interacción es negativo.

CAMBIO ESTRUCTURAL VERSUS CAMBIO GLOBAL

Tanto el efecto demanda como el efecto interacción pueden ser descompuestos en un componente global y un componente estructural. En ambos casos el efecto global representa el cambio que habría resultado de haber experimentado la demanda M_j^0 de producto j el mismo cambio que la demanda global total M^0 . En consecuencia, el componente estructural refleja el grado en que la dinámica de la demanda del producto j difiere de la dinámica de la demanda global total. Es decir, si las importaciones globales totales de los Estados Unidos se incrementan 10% pero las importaciones del producto j 30%, la dinámica del producto excede con mucho el promedio, y el componente estructural de la demanda será dos veces el componente global.

La descomposición del efecto demanda en sus componentes globales y estructurales se puede escribir como sigue:

$$\begin{aligned} ED_j^i(f,b) &= CS_j^i(b) [M_j^0(f) - M_j^0(b)] = M_j^i(b) [M_j^0(f)/M_j^0(b) - 1] = \\ & M_j^i(b) [M^0(b) - 1] + M_j^i(b) [M_j^0(f)/M_j^0(b) - M^0(f)/M^0(b)] \\ & \text{Componente Global} \quad + \quad \text{Componente Estructural} \end{aligned}$$

La descomposición del efecto interacción procede de la misma forma.

$$EI(f,b) = [CS_j^i(f) - CS_j^i(b)] * [M_j^0(f) - M_j^0(b)] =$$

$$[CS_j^i(f) - CS_j^i(b)]M_j^0(b)[(M_o^0(f)/M_o^0(b) - 1)] \text{ (Componente Global, EGI) +}$$

$$[CS_j^i(f) - CS_j^i(b)]M_j^0(b)[M_j^0(f)/M_j^0(b) - M_o^0(f)/M_o^0(b)] \text{ (Componente Estructural, EEI)}$$

El componente global del efecto de interacción es el efecto participación multiplicado por la tasa de crecimiento global, y sumado al EP, entregaría entonces el valor del cambio de participación, con el nivel de importaciones del año final, si la composición sectorial de las importaciones no se hubiera alterado. El EP por sí solo proporciona la misma información, pero calculado con el nivel de importaciones del año base. El EP y el EGI tienen necesariamente el mismo signo, si las importaciones globales crecieron.

El componente estructural del efecto de interacción es el efecto participación multiplicado por el cambio en la estructura sectorial de la demanda. El EEI es el efecto que muestra un signo positivo cuando el país amplía su participación en un rubro de demanda dinámica y también cuando disminuye su participación en un rubro de demanda no dinámica. A su vez, muestra un signo negativo cuando un país amplía su participación en un rubro no dinámico, y también cuando se pierde participación en un rubro de demanda dinámica.

Anexo estadístico

Cuadro 1

PARTICIPACION DE MERCADO EN LAS IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Participación en el mercado (Porcentajes)						
Importaciones totales						
Canadá	18.44	18.67	18.54	19.106	19.425	19.518
México	6.092	6.391	6.62	6.879	7.456	8.299
TLCAN	24.532	25.061	25.16	25.985	26.881	27.817
Guatemala	0.16	0.184	0.202	0.206	0.193	0.205
El Salvador	0.048	0.062	0.072	0.084	0.092	0.109
Honduras	0.099	0.114	0.147	0.158	0.165	0.194
Nicaragua	0.003	0.012	0.013	0.022	0.025	0.032
Costa Rica	0.204	0.236	0.266	0.266	0.248	0.248
MCCA	0.514	0.608	0.7	0.736	0.723	0.788
Panamá	0.047	0.055	0.048	0.048	0.049	0.041
Haití	0.069	0.058	0.02	0.027	0.009	0.017
República Dominicana	0.353	0.413	0.447	0.46	0.466	0.457
Resto del mundo	74.485	73.805	73.625	72.744	71.872	70.88
Valor de las importaciones (Millones de dólares)						
Importaciones totales	495,258	488,123	531,276	580,440	663,830	743,505
Canadá	91,372	91,141	98,497	110,899	128,947	145,119
México	30,172	31,194	35,184	39,930	49,493	61,705
TLCAN	121,544	122,335	133,681	150,829	178,440	206,824
Guatemala	795	900	1,075	1,194	1,283	1,527
El Salvador	238	303	384	488	609	813
Honduras	492	567	783	915	1,097	1,442
Nicaragua	15	60	69	126	167	238
Costa Rica	1,008	1,154	1,411	1,542	1,646	1,845
MCCA	2,547	2,983	3,722	4,265	4,802	5,865
Panamá	233	270	254	281	323	307
Haití	343	285	107	154	59	130
República Dominicana	1,747	2,017	2,372	2,671	3,094	3,397
Resto del mundo	368,844	360,233	391,141	422,240	477,113	526,983

Fuente: US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio.

Cuadro 2

EXPORTACIONES HACIA LOS ESTADOS UNIDOS

(Tasas de crecimiento)

	1991-1990	1992-1991	1993-1992	1994-1993	1995-1994
Participación en el mercado					
Importaciones totales					
Canadá	1.25	-0.70	3.05	1.67	0.48
México	4.91	3.58	3.91	8.39	11.31
TLCAN	2.16	0.40	3.28	3.45	3.48
Guatemala	15.00	9.78	1.98	-6.31	6.22
El Salvador	29.17	16.13	16.67	9.52	18.48
Honduras	15.15	28.95	7.48	4.43	17.58
Nicaragua	300.00	8.33	69.23	13.64	28.00
Costa Rica	15.69	12.71	0.00	-6.77	0.00
MCCA	18.29	15.13	5.14	-1.77	8.99
Panamá	17.02	-12.73	0.00	2.08	-16.33
Haití	-15.94	-65.52	35.00	-66.67	88.89
República Dominicana	17.00	8.23	2.91	1.30	-1.93
Resto del mundo	-0.91	-0.24	-1.20	-1.20	-1.38
Valor de las exportaciones					
Importaciones totales	-1.44	8.84	9.25	14.37	12.00
Canadá	-0.25	8.07	12.59	16.27	12.54
México	3.39	12.79	13.49	23.95	24.67
TLCAN	0.65	9.27	12.83	18.31	15.91
Guatemala	13.24	19.49	11.07	7.39	19.06
El Salvador	27.43	26.89	27.04	24.79	33.51
Honduras	15.24	38.03	16.87	19.99	31.38
Nicaragua	289.06	15.25	83.54	32.46	42.61
Costa Rica	14.48	22.27	9.28	6.74	12.09
MCCA	17.10	24.75	14.60	12.59	22.14
Panamá	15.95	-6.12	10.79	14.78	-4.78
Haití	-16.92	-62.45	44.29	-61.94	120.75
República Dominicana	15.46	17.60	12.61	15.84	9.79
Resto del mundo	-2.33	8.58	7.95	13.00	10.45

Fuente: US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio.

Cuadro 3

RESUMEN DEL EJERCICIO DE DESCOMPOSICION, A SEIS DIGITOS,
DEL SISTEMA ARMONIZADO

(Millones de dólares)

	Cambio	EED	EDG	EP	EEI	EGI
1990-1993						
Canadá	19,527	-199	15,716	2,679	870	461
México	9,757	-265	5,190	4,065	70	699
Guatemala	400	-70	137	285	-1	49
El Salvador	250	-13	41	201	-13	35
Honduras	423	12	85	232	54	40
Nicaragua	111	-4	3	111	-18	19
Costa Rica	533	88	173	256	-28	44
Panamá	48	15	40	12	-21	2
República Dominicana	924	288	300	445	-186	77
1993-1994						
Canadá	18,049	4,173	15,932	-1,753	-52	-252
México	9,563	189	5,737	2,931	286	421
Guatemala	88	-21	172	-59	5	-8
El Salvador	121	43	70	39	-36	6
Honduras	183	-14	131	68	-13	10
Nicaragua	41	-17	18	37	-3	5
Costa Rica	105	-56	221	-56	3	-8
Panamá	42	1	40	28	-32	4
República Dominicana	422	-69	384	119	-29	17
1994-1995						
Canadá	16,171	449	15,477	713	-554	86
México	12,212	-879	5,940	6,755	-415	811
Guatemala	244	29	154	48	8	6
El Salvador	204	29	73	91	0	11
Honduras	344	15	132	154	25	18
Nicaragua	71	-19	20	66	-4	8
Costa Rica	199	24	198	-9	-13	-1
Panamá	-15	-34	39	-28	12	-3
República Dominicana	303	17	371	-68	-9	-8

Fuente: MAGIC, Imports of Merchandise, Departamento de Comercio.

Cuadro 4

INDICE DE POSICIONAMIENTO Y EFICIENCIA

	1990-1993		1993-1994		1994-1995	
	Posicionamiento	Eficiencia	Posicionamiento	Eficiencia	Posicionamiento	Eficiencia
Canadá	-0.01	0.17	0.26	-0.11	0.03	0.05
México	-0.05	0.78	0.03	0.51	-0.15	1.14
Guatemala	-0.51	2.08	-0.12	-0.34	0.19	0.31
El Salvador	-0.32	4.90	0.61	0.56	0.40	1.25
Honduras	0.14	2.73	-0.11	0.52	0.11	1.17
Nicaragua	-1.33	37.00	-0.94	2.06	-0.95	3.30
Costa Rica	0.51	1.48	-0.25	-0.25	0.12	-0.05
Panamá	0.38	0.30	0.03	0.70	-0.87	-0.72
República Dominicana	0.96	1.48	-0.18	0.31	0.05	-0.18

Fuente: Elaboración propia, a partir de cálculos del MAGIC, basados en US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio.

Cuadro 5

MATRICES DE COMPETITIVIDAD

País	Sectores estancados		Sectores dinámicos	
	Items	Porcentajes	Items	Porcentajes
1990-1993				
<u>Ganadores</u>				
Canadá	(434)	34.73	(3388)	20.96
México	(173)	35.55	(2742)	31.18
Guatemala	(92)	44.30	(382)	20.94
El Salvador	(37)	49.02	(256)	18.98
Honduras	(57)	13.66	(233)	28.73
Nicaragua	(9)	63.94	(102)	18.16
Costa Rica	(19)	41.22	(785)	29.72
Panamá	(35)	12.96	(212)	14.22
República Dominicana	(27)	19.08	(848)	46.64
<u>Perdedores</u>				
Canadá	(298)	21.14	(479)	23.17
México	(185)	14.63	(355)	18.64
Guatemala	(108)	21.76	(176)	13.01
El Salvador	(63)	9.83	(119)	22.17
Honduras	(72)	50.32	(97)	7.29
Nicaragua	(12)	14.25	(14)	3.65
Costa Rica	(10)	8.11	(68)	20.95
Panamá	(89)	20.83	(175)	51.99
República Dominicana	(15)	13.43	(59)	20.85
1993-1994				
<u>Ganadores</u>				
Canadá	(380)	16.80	(3459)	31.32
México	(179)	33.73	(2839)	29.07
Guatemala	(101)	31.13	(276)	7.71
El Salvador	(79)	29.02	(233)	16.98
Honduras	(73)	39.87	(180)	16.71
Nicaragua	(25)	66.56	(96)	8.03
Costa Rica	(22)	19.28	(774)	8.63
Panamá	(42)	22.01	(182)	4.15
República Dominicana	(28)	39.50	(871)	21.82

/Continúa

Cuadro 5 (Conclusión)

País	Sectores estancados		Sectores dinámicos	
	Items	Porcentajes	Items	Porcentajes
<u>Perdedores</u>				
Canadá	(232)	31.19	(506)	20.70
México	(122)	17.52	(347)	19.68
Guatemala	(179)	42.41	(196)	18.76
El Salvador	(80)	16.67	(134)	37.33
Honduras	(104)	22.07	(112)	21.34
Nicaragua	(21)	18.50	(37)	6.91
Costa Rica	(14)	41.11	(54)	30.96
Panamá	(90)	28.70	(152)	45.14
República Dominicana	(27)	22.38	(47)	16.30
1994-1995				
<u>Ganadores</u>				
Canadá	(467)	27.95	(3367)	19.73
México	(226)	52.75	(3044)	17.91
Guatemala	(91)	10.78	(296)	40.13
El Salvador	(73)	18.24	(231)	36.92
Honduras	(70)	25.21	(186)	49.22
Nicaragua	(22)	26.39	(114)	27.23
Costa Rica	(19)	32.22	(845)	20.55
Panamá	(37)	25.38	(217)	11.49
República Dominicana	(26)	9.30	(896)	21.80
<u>Perdedores</u>				
Canadá	(257)	24.40	(492)	27.92
México	(122)	14.52	(316)	14.82
Guatemala	(163)	31.17	(206)	17.92
El Salvador	(84)	14.23	(161)	30.47
Honduras	(95)	16.87	(126)	8.69
Nicaragua	(37)	31.11	(43)	15.27
Costa Rica	(8)	9.44	(52)	37.77
Panamá	(93)	50.05	(145)	13.09
República Dominicana	(30)	32.27	(64)	36.63

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de cálculos del MAGIC, US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio.

Cuadro 6

MOVIMIENTOS ESTRATEGICOS ENTRE 1990-1993 Y 1993-1994

	Dinamismo de demanda					
	Se mantiene		Mejora		Empeora	
	Items	Porcentajes	Items	Porcentajes	Items	Porcentajes
Competitividad se mantiene						
Canadá	(2889)	41.78	(264)	5.90	(229)	6.56
México	(2241)	51.86	(115)	6.50	(126)	9.90
Guatemala	(140)	10.01	(28)	2.90	(78)	18.30
El Salvador	(89)	20.16	(14)	2.34	(54)	20.06
Honduras	(91)	15.37	(20)	9.38	(53)	17.74
Nicaragua	(35)	34.08	(4)	1.24	(22)	40.44
Costa Rica	(588)	19.71	(6)	2.32	(16)	11.88
Panamá	(80)	42.97	(17)	3.07	(39)	20.11
Republica Dominicana	(639)	19.54	(10)	5.43	(18)	32.56
Competitividad mejora						
Canadá	(327)	9.52	(160)	4.19	(68)	3.10
México	(236)	7.89	(113)	3.06	(30)	2.98
Guatemala	(63)	15.37	(24)	0.43	(14)	0.80
El Salvador	(46)	4.95	(18)	0.28	(11)	2.38
Honduras	(31)	23.68	(15)	1.25	(11)	0.55
Nicaragua	(1)	0.29	(3)	0.46	(0)	0.00
Costa Rica	(46)	4.35	(6)	0.87	(3)	2.61
Panamá	(33)	2.22	(20)	1.79	(11)	2.68
República Dominicana	(41)	7.91	(9)	4.96	(7)	3.10
Competitividad empeora						
Canadá	(306)	22.40	(108)	2.83	(115)	3.75
México	(236)	10.92	(31)	1.33	(79)	6.06
Guatemala	(177)	17.96	(20)	18.80	(100)	15.42
El Salvador	(106)	16.94	(10)	29.27	(58)	3.60
Honduras	(91)	19.09	(16)	1.62	(64)	11.33
Nicaragua	(33)	5.65	(3)	1.74	(18)	16.10
Costa Rica	(43)	33.63	(8)	11.30	(8)	13.33
Panamá	(119)	18.14	(10)	3.51	(47)	5.50
República Dominicana	(38)	11.32	(7)	2.79	(16)	12.40

/Continúa

Cuadro 6 (Conclusión)

	Dinamismo de demanda					
	Se mantiene		Mejora		Empeora	
	Ítems	Porcentajes	Ítems	Porcentajes	Ítems	Porcentajes
Competitividad se mantiene						
Canadá	(3038)	29.60	(210)	8.87	(250)	15.76
México	(2488)	39.07	(99)	5.43	(121)	21.83
Guatemala	(154)	15.75	(59)	21.50	(45)	2.47
El Salvador	(109)	40.73	(31)	19.42	(37)	5.33
Honduras	(82)	36.30	(35)	21.64	(35)	11.62
Nicaragua	(26)	6.03	(8)	21.48	(15)	9.66
Costa Rica	(635)	30.24	(17)	22.81	(10)	4.78
Panamá	(75)	15.16	(23)	9.61	(24)	13.94
República Dominicana	(685)	22.51	(12)	8.22	(16)	8.22
Competitividad mejora						
Canadá	(274)	12.93	(89)	1.54	(113)	6.28
México	(223)	7.57	(65)	3.38	(49)	7.27
Guatemala	(76)	22.17	(46)	6.62	(19)	1.66
El Salvador	(50)	3.62	(16)	4.85	(12)	5.92
Honduras	(48)	8.39	(20)	9.64	(11)	3.28
Nicaragua	(14)	13.25	(7)	0.86	(3)	2.43
Costa Rica	(33)	24.40	(5)	1.59	(4)	5.31
Panamá	(43)	3.99	(23)	7.35	(10)	20.14
República Dominicana	(30)	4.39	(11)	5.95	(7)	2.55
Competitividad empeora						
Canadá	(313)	18.11	(71)	4.18	(107)	2.73
México	(191)	7.48	(41)	4.35	(57)	3.63
Guatemala	(134)	20.80	(29)	4.65	(77)	4.37
El Salvador	(123)	13.68	(20)	4.50	(45)	1.94
Honduras	(97)	6.12	(18)	1.92	(46)	1.09
Nicaragua	(68)	35.42	(3)	10.08	(24)	0.79
Costa Rica	(33)	7.16	(4)	2.12	(3)	1.59
Panamá	(110)	19.63	(11)	2.81	(46)	7.36
República Dominicana	(53)	25.21	(8)	18.56	(9)	4.39

Fuente: Elaboración propia, a partir de cálculos del MAGIC, basado en US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio.

Cuadro 7

PRECIOS RELATIVOS PONDERADOS, A DOS DIGITOS

	1993	1994	1995
Costa Rica	1.030	0.998	1.048
El Salvador	0.878	0.860	0.853
Guatemala	0.920	0.926	0.920
Honduras	0.886	0.893	0.886
México	0.974	0.971	0.970
Nicaragua	1.042	1.013	0.966
Panamá	0.976	1.006	1.007
República Dominicana	0.963	0.987	0.954

Participación en términos de volumen

Costa Rica	0.258	0.249	0.237
El Salvador	0.096	0.107	0.128
Guatemala	0.224	0.208	0.223
Honduras	0.178	0.185	0.219
México	7.062	7.680	8.553
Nicaragua	0.021	0.025	0.033
Panamá	0.049	0.049	0.041
República Dominicana	0.478	0.472	0.479

Precios relativos con México

Costa Rica	105.76	102.79	108.04
El Salvador	90.12	88.55	87.89
Guatemala	94.49	95.43	94.86
Honduras	90.94	92.03	91.28
México	100.00	100.00	100.00
Nicaragua	106.96	104.32	99.51
Panamá	100.15	103.65	103.77
República Dominicana	98.89	101.67	98.29

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de cálculos del MAGIC, US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio.

Cuadro 8

PARTICIPACION DE LOS PRODUCTOS ANALIZADOS DENTRO
DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

	Porcentajes			No. de rubros
	1993	1994	1995	
Costa Rica	44.42	42.71	43.63	34
El Salvador	57.59	53.42	52.76	43
Guatemala	59.26	64.60	65.72	45
Honduras	59.64	58.41	63.67	41
Nicaragua	29.51	39.30	52.89	35
Panamá	39.60	42.18	57.22	34
República Dominicana	38.19	38.46	37.24	33
México-Costa Rica	2.58	2.56	3.94	34
México-El Salvador	2.13	2.39	3.63	43
México-Guatemala	8.49	7.90	9.04	45
México-Honduras	2.81	2.79	4.55	41
México-Nicaragua	2.54	2.61	3.95	35
México-Panamá	2.22	2.03	3.16	34
México-República Dominicana	2.78	2.81	3.96	33

Fuente: Elaboración propia, a partir de cálculos del MAGIC, US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio.

Cuadro 9

INDICES DE VOLUMEN Y VALOR UNITARIO RELATIVOS

(1993 = 100.0)

	Volumen		Valor unitario			Volumen (dummy 0)		Valor Unitario (dummy 0)		Volumen (dummy 1)		Valor Unitario (dummy 1)	
	1994	1995	Ponderado	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995
<u>Costa Rica</u>													
México	111.77	160.57	1.03	100.86	102.19	96.13	132.87	94.60	100.85	119.67	175.61	104.02	102.92
Costa Rica	109.05	111.96	1.11	94.18	98.76	100.44	113.04	91.18	102.78	107.89	110.87	96.69	94.69
<u>El Salvador</u>													
México	128.31	221.24	1.06	92.50	94.99	103.38	139.15	85.08	97.08	142.93	275.32	96.86	93.61
El Salvador	146.01	357.07	0.91	99.47	102.15	48.05	440.08	102.11	95.51	175.88	339.07	98.66	103.60
<u>Guatemala</u>													
México	110.70	116.66	1.00	101.56	102.18	97.09	131.45	85.28	97.65	112.36	114.06	103.54	102.98
Guatemala	106.99	128.28	0.94	101.09	102.17	98.71	102.98	96.99	95.84	114.34	152.92	104.74	108.34
<u>Honduras</u>													
México	120.73	182.46	1.05	95.24	99.26	105.82	149.31	84.02	95.11	128.62	199.84	101.18	101.43
Honduras	119.18	202.17	0.87	101.91	102.32	101.99	117.59	104.76	104.54	128.21	242.16	100.42	101.27
<u>Nicaragua</u>													
México	113.86	154.78	1.06	95.37	98.72	109.08	150.67	87.09	94.11	118.42	158.91	103.25	103.35
Nicaragua	591.16	*****	1.05	101.56	101.00	201.84	412.38	98.06	99.50	1336.52	7064.84	108.26	102.79
<u>Panamá</u>													
México	147.34	226.72	1.10	95.41	97.01	163.81	259.17	94.60	97.71	109.05	155.45	97.27	95.48
Panamá	139.86	175.81	1.02	95.92	99.01	127.65	175.98	95.87	98.73	204.69	174.87	96.17	100.56
<u>República Dominicana</u>													
México	113.04	140.45	0.96	99.98	102.30	110.04	102.95	91.38	108.08	113.69	149.41	101.85	100.92
República Dominicana	108.68	153.91	1.01	101.97	97.79	121.54	173.02	131.51	83.47	108.00	152.82	100.43	98.61

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del MAGIC, sobre la base de US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio.

Cuadro 10

ANALISIS POR PRODUCTO

6109100014

Playeras de algodón para hombre

		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		24,727	26,729	46,556
Participación del producto		0.004	0.004	0.006
Volumen total		1,200,340	1,370,718	2,155,370
Valor unitario absoluto		20.6	19.5	21.6
Valor (miles de dólares)	México	538	1,280	6,935
	El Salvador	3,591	3,027	6,351
	Honduras	1,177	2,609	4,550
	República Dominicana	1,833	3,431	3,665
Participación en valor (%)	México	2.2	4.8	14.9
	El Salvador	14.5	11.3	13.6
	Honduras	4.8	9.8	9.8
	República Dominicana	7.4	12.8	7.9
Volumen	México	15,591	70,632	369,986
	El Salvador	230,605	187,753	379,618
	Honduras	51,040	141,949	214,078
	República Dominicana	119,546	202,473	201,452
Participación en volumen (%)	México	1.3	5.2	17.2
	El Salvador	19.2	13.7	17.6
	Honduras	4.3	10.4	9.9
	República Dominicana	10.0	14.8	9.3
Precio absoluto	México	34.5	18.1	18.7
	El Salvador	15.6	16.1	16.7
	Honduras	23.1	18.4	21.3
	República Dominicana	15.3	16.9	18.2

6203424010

Pantalones de mezclilla para hombre

		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		364,320	424,304	556,877
Participación del producto		0.063	0.064	0.075
Volumen total		4,206,928	4,877,057	6,106,107
Valor unitario absoluto		86.6	87.0	91.2
Valor (miles de dólares)	México	121,233	152,974	250,274
	Costa Rica	48,853	40,480	35,404
	República Dominicana	12,042	6,841	17,741
	Guatemala	7,616	9,283	15,969
Participación en valor (%)	México	33.3	36.1	44.9
	Costa Rica	13.4	9.5	6.4
	República Dominicana	3.3	1.6	3.2
	Guatemala	2.1	2.2	2.9
Volumen	México	1,483,619	1,851,566	2,789,401
	Costa Rica	735,470	607,157	519,271
	República Dominicana	144,379	80,172	205,882
	Guatemala	98,291	103,682	192,528
Participación en volumen (%)	México	35.3	38.0	45.7
	Costa Rica	17.5	12.4	8.5
	República Dominicana	3.4	1.6	3.4
	Guatemala	2.3	2.1	3.2
Precio absoluto	México	81.7	82.6	89.7
	Costa Rica	66.4	66.7	68.2
	República Dominicana	83.4	85.3	86.2
	Guatemala	77.5	89.5	82.9

44

/Continúa

Cuadro 10 (Continuación)

0807107000

Melones frescos, enteros

		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		38,255	34,397	39,265
Participación del producto		0.007	0.005	0.005
Volumen total		95,637,500	85,992,500	98,162,500
Valor unitario absoluto		0.4	0.4	0.4
Valor (miles de dólares)	Costa Rica	11,090	11,781	12,095
	México	12,050	9,910	11,242
	Guatemala	3,232	3,436	3,957
	Panamá	3,710	3,059	3,922
	Honduras	2,353	2,250	3,591
	El Salvador	2,861	1,900	1,627
	Nicaragua	1,299	492	441
	República Dominicana	23	174	152
Participación en valor (%)	Costa Rica	29.0	34.3	30.8
	México	31.5	28.8	28.6
	Guatemala	8.4	10.0	10.1
	Panamá	9.7	8.9	10.0
	Honduras	6.2	6.5	9.1
	El Salvador	7.5	5.5	4.1
	Nicaragua	3.4	1.4	1.1
	República Dominicana	0.1	0.5	0.4
Volumen	Costa Rica	24,811,451	29,716,929	26,499,174
	México	32,878,859	27,734,736	33,032,785
	Guatemala	11,441,911	11,970,265	13,813,578
	Panamá	10,803,705	8,750,113	10,407,176
	Honduras	7,046,306	8,718,485	13,027,950
	El Salvador	6,901,828	4,420,638	3,909,541
	Nicaragua	3,878,455	1,471,866	1,687,142
	República Dominicana	113,151	732,829	379,906
Participación en volumen (%)	Costa Rica	25.9	34.6	27.0
	México	34.4	32.3	33.7
	Guatemala	12.0	13.9	14.1
	Panamá	11.3	10.2	10.6
	Honduras	7.4	10.1	13.3
	El Salvador	7.2	5.1	4.0
	Nicaragua	4.1	1.7	1.7
	República Dominicana	0.1	0.9	0.4
Precio absoluto	Costa Rica	0.45	0.40	0.46
	México	0.37	0.36	0.34
	Guatemala	0.28	0.29	0.29
	Panamá	0.34	0.35	0.38
	Honduras	0.33	0.26	0.28
	El Salvador	0.41	0.43	0.42
	Nicaragua	0.33	0.33	0.26
	República Dominicana	0.20	0.24	0.40

0807102000

Cataloupes frescos, enteros

		1993	1994	1995	
Valor total (miles de dólares)		66,369	70,247	82,677	
Participación del producto		0.011	0.011	0.011	
Volumen total		221,230,000	234,156,667	275,590,000	
Valor unitario absoluto		0.3	0.3	0.3	
Valor (miles de dólares)	México	17,691	19,182	28,781	
	Costa Rica	20,712	19,172	20,412	
	Guatemala	10,162	12,655	13,996	
	Honduras	14,308	15,004	13,333	
	República Dominicana	1,181	1,773	4,233	
	Nicaragua	1,027	1,917	1,560	
	Panamá	825	266	277	
	El Salvador	361	246	24	
	Participación en valor (%)	México	26.7	27.3	34.8
		Costa Rica	31.2	27.3	24.7
Guatemala		15.3	18.0	16.9	
Honduras		21.6	21.4	16.1	
República Dominicana		1.8	2.5	5.1	
Nicaragua		1.5	2.7	1.9	
Panamá		1.2	0.4	0.3	
El Salvador		0.5	0.4	0.0	
Volumen		México	68,275,300	66,839,676	101,000,000
		Costa Rica	36,437,186	45,549,549	45,772,143
	Guatemala	33,256,596	40,579,776	46,128,200	
	Honduras	54,171,095	66,357,527	58,285,920	
	República Dominicana	5,818,696	7,989,431	17,963,339	
	Nicaragua	4,343,624	8,165,189	6,637,629	
	Panamá	3,488,276	1,186,449	1,067,980	
	El Salvador	1,597,798	948,094	70,689	
	Participación en volumen (%)	México	30.9	28.5	36.6
		Costa Rica	16.5	19.5	16.6
Guatemala		15.0	17.3	16.7	
Honduras		24.5	28.3	21.1	
República Dominicana		2.6	3.4	6.5	
Nicaragua		2.0	3.5	2.4	
Panamá		1.6	0.5	0.4	
El Salvador		0.7	0.4	0.0	
Precio absoluto		México	0.26	0.29	0.28
		Costa Rica	0.57	0.42	0.45
	Guatemala	0.31	0.31	0.30	
	Honduras	0.26	0.23	0.23	
	República Dominicana	0.20	0.22	0.24	
	Nicaragua	0.24	0.23	0.24	
	Panamá	0.24	0.22	0.26	
	El Salvador	0.23	0.26	0.34	

45

/Continúa

Cuadro 10 (Continuación)

0807103000

Sandías frescas, enteras

		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		10,871	14,437	20,505
Participación del producto		0.002	0.002	0.003
Volumen total		50,309,130	51,881,729	74,465,550
Valor unitario absoluto		0.22	0.28	0.28
Valor (miles de dólares)	México	8,021	11,193	17,188
	Honduras	862	1,318	1,379
	Costa Rica	1,158	758	1,170
	Panamá	647	1,017	676
	El Salvador	55	36	49
	República Dominicana	23	40	9
	Nicaragua	28	26	5
	Guatemala	68	12	4
Participación en valor (%)	México	73.8	77.5	83.8
	Honduras	7.9	9.1	6.7
	Costa Rica	10.7	5.3	5.7
	Panamá	6.0	7.0	3.3
	El Salvador	0.5	0.2	0.2
	República Dominicana	0.2	0.3	0.0
	Nicaragua	0.3	0.2	0.0
	Guatemala	0.6	0.1	0.0
Volumen	México	39,785,649	39,514,284	61,334,403
	Honduras	4,678,752	5,321,226	5,738,246
	Costa Rica	2,382,565	2,231,491	3,410,911
	Panamá	2,719,986	4,146,396	3,461,631
	El Salvador	327,089	209,182	395,305
	República Dominicana	125,542	249,295	44,159
	Nicaragua	31,342	163,450	54,598
	Guatemala	258,205	46,405	26,297
Participación en volumen (%)	México	79.1	76.2	82.4
	Honduras	9.3	10.3	7.7
	Costa Rica	4.7	4.3	4.6
	Panamá	5.4	8.0	4.6
	El Salvador	0.7	0.4	0.5
	República Dominicana	0.2	0.5	0.1
	Nicaragua	0.1	0.3	0.1
	Guatemala	0.5	0.1	0.0
Precio absoluto	México	0.20	0.28	0.28
	Honduras	0.18	0.25	0.24
	Costa Rica	0.49	0.34	0.34
	Panamá	0.24	0.25	0.20
	El Salvador	0.17	0.17	0.12
	República Dominicana	0.18	0.16	0.20
	Nicaragua	0.89	0.16	0.09
	Guatemala	0.26	0.26	0.15

6203424035

Pantalón de mezclilla para hombre

		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		96,309	97,191	145,258
Participación del producto		0.017	0.015	0.020
Volumen total		1,707,606	1,748,040	2,408,922
Valor unitario absoluto		56.4	55.6	60.3
Valor (miles de dólares)	México	29,677	30,498	64,449
	Guatemala	8,036	11,499	17,024
	Costa Rica	8,832	11,542	10,923
	Nicaragua	142	405	8,520
	Honduras	11,936	10,925	7,407
	Participación en valor (%)	México	30.8	31.4
Guatemala		8.3	11.8	11.7
Costa Rica		9.2	11.9	7.5
Nicaragua		0.1	0.4	5.9
Honduras		12.4	11.2	5.1
Volumen		México	532,396	512,160
	Guatemala	128,561	184,570	245,827
	Costa Rica	181,482	250,478	224,536
	Nicaragua	2,535	7,302	144,873
	Honduras	308,928	281,623	184,347
	Participación en volumen (%)	México	31.2	29.3
Guatemala		7.5	10.6	10.2
Costa Rica		10.6	14.3	9.3
Nicaragua		0.1	0.4	6.0
Honduras		18.1	16.1	7.7
Precio absoluto		México	55.74	59.55
	Guatemala	62.51	62.30	69.25
	Costa Rica	48.67	46.08	48.65
	Nicaragua	56.02	55.46	58.81
	Honduras	38.64	38.79	40.18

46

/Continúa

Cuadro 10 (Continuación)

1207400000		Semillas de sésamo		
		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		34,842	43,168	50,474
Participación del producto		0.006	0.007	0.007
Volumen total		38,713,333	39,243,636	38,826,154
Valor unitario absoluto		0.9	1.1	1.3
Valor (miles de dólares)	Guatemala	11,319	14,910	26,527
	México	14,863	15,350	8,735
	Nicaragua	2,326	1,819	2,531
	El Salvador	4,039	3,771	1,920
	Honduras	681	328	428
Participación en valor (%)	Guatemala	32.5	34.5	52.6
	México	42.7	35.6	17.3
	Nicaragua	6.7	4.2	5.0
	El Salvador	11.6	8.7	3.8
	Honduras	2.0	0.8	0.8
Volumen	Guatemala	12,980,207	13,434,537	19,480,822
	México	12,535,460	12,238,575	5,611,022
	Nicaragua	2,979,797	1,632,413	1,882,143
	El Salvador	5,552,915	3,523,797	1,757,023
	Honduras	1,136,746	446,939	442,604
Participación en volumen (%)	Guatemala	33.5	34.2	50.2
	México	32.4	31.2	14.5
	Nicaragua	7.7	4.2	4.8
	El Salvador	14.3	9.0	4.5
	Honduras	2.9	1.1	1.1
Precio absoluto	Guatemala	0.87	1.11	1.36
	México	1.19	1.25	1.56
	Nicaragua	0.78	1.11	1.34
	El Salvador	0.73	1.07	1.09
	Honduras	0.60	0.73	0.97

0302694040		Huachinango		
		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		19,555	18,211	23,503
Participación del producto		0.003	0.003	0.003
Volumen total		6,308,065	5,690,938	7,122,121
Valor unitario absoluto		3.1	3.2	3.3
Valor (miles de dólares)	Panamá	3,874	1,563	6,006
	México	5,017	3,744	5,528
	Costa Rica	1,758	2,059	2,021
	Nicaragua	2,231	1,738	1,467
	Participación en valor (%)	Panamá	19.8	8.6
	México	25.7	20.6	23.5
	Costa Rica	9.0	11.3	8.6
	Nicaragua	11.4	9.5	6.2
Volumen	Panamá	1,486,480	528,270	1,901,991
	México	1,443,590	1,026,331	1,748,816
	Costa Rica	415,102	501,096	469,158
	Nicaragua	635,543	483,529	399,221
Participación en volumen (%)	Panamá	23.6	9.3	26.7
	México	22.9	18.0	24.6
	Costa Rica	6.6	8.8	6.6
	Nicaragua	10.1	8.5	5.6
Precio absoluto	Panamá	2.61	2.96	3.16
	México	3.48	3.65	3.16
	Costa Rica	4.24	4.11	4.31
	Nicaragua	3.51	3.59	3.67

Cuadro 10 (Continuación)

0709900500

Jícamas, calabazas y pan de fruta

		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		8,232	10,190	9,902
Participación del producto		0.001	0.002	0.001
Volumen total		20,580,000	20,380,000	24,755,000
Valor unitario absoluto		0.4	0.5	0.4
Valor (miles de dólares)	México	5,826	7,628	6,350
	Costa Rica	1,325	846	1,153
	Panamá	299	628	859
	República Dominicana	447	465	509
Participación en valor (%)	México	70.8	74.9	64.1
	Costa Rica	16.1	8.3	11.6
	Panamá	3.6	6.2	8.7
	República Dominicana	5.4	4.6	5.1
Volumen	México	11,794,833	13,175,715	15,265,484
	Costa Rica	4,706,524	2,758,671	3,733,769
	Panamá	1,384,336	2,714,366	3,803,033
	República Dominicana	1,718,189	1,792,468	1,750,311
Participación en volumen (%)	México	57.3	64.7	61.7
	Costa Rica	22.9	13.5	15.1
	Panamá	6.7	13.3	15.4
	República Dominicana	8.3	8.8	7.1
Precio absoluto	México	0.49	0.58	0.42
	Costa Rica	0.28	0.31	0.31
	Panamá	0.22	0.23	0.23
	República Dominicana	0.26	0.26	0.29

7112100000

Pedacería de oro

		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		65,324	111,194	122,538
Participación del producto		0.011	0.017	0.016
Volumen total		25,124,615	21,802,745	14,416,235
Valor unitario absoluto		2.6	5.1	8.5
Valor (miles de dólares)	República Dominicana	23,934	21,505	27,261
	México	2,928	11,834	13,384
Participación en valor (%)	República Dominicana	36.6	19.3	22.2
	México	4.5	10.6	10.9
Volumen	República Dominicana	8,579,958	3,413,655	4,098,567
	México	4,371,083	2,080,538	2,119,668
Participación en volumen (%)	República Dominicana	34.1	15.7	28.4
	México	17.4	9.5	14.7
Precio absoluto	República Dominicana	2.79	6.30	6.65
	México	0.67	5.69	6.31

0708104000

Chicharo

		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		9,030	7,619	10,741
Participación del producto		0.002	0.001	0.001
Volumen total		11,287,500	9,523,750	10,741,000
Valor unitario absoluto		0.8	0.8	1.0
Valor (miles de dólares)	México	2,346	2,472	5,188
	Guatemala	6,360	4,716	5,181
Participación en valor (%)	México	26.0	32.4	48.3
	Guatemala	70.4	61.9	48.2
Volumen	México	2,203,505	2,498,553	2,328,244
	Guatemala	8,905,694	6,965,340	7,819,102
Participación en volumen (%)	México	19.5	26.2	21.7
	Guatemala	78.9	73.1	72.8
Precio absoluto	México	1.06	0.99	2.23
	Guatemala	0.71	0.68	0.66

6406106500

Zapatos

		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		326,722	368,066	305,746
Participación del producto		0.056	0.055	0.041
Volumen total		29,171,607	32,286,491	27,544,685
Valor unitario absoluto		11.2	11.4	11.1
Valor (miles de dólares)	República Dominicana	194,292	233,033	175,699
	México	36,007	40,507	44,058
	Honduras	3,569	9,766	12,477
Participación en valor (%)	República Dominicana	59.5	63.3	57.5
	México	11.0	11.0	14.4
	Honduras	1.1	2.7	4.1
Volumen	República Dominicana	13,638,489	15,602,765	12,552,532
	México	3,882,584	4,094,606	4,185,805
	Honduras	348,492	929,069	1,256,407
Participación en volumen (%)	República Dominicana	46.8	48.3	45.6
	México	13.3	12.7	15.2
	Honduras	1.2	2.9	4.6
Precio absoluto	República Dominicana	14.25	14.94	14.00
	México	9.27	9.89	10.53
	Honduras	10.24	10.51	9.93

/Continúa

Cuadro 10 (Conclusión)

4818100000

Papel de baño

		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		23,142	39,636	53,927
Participación del producto		0.004	0.006	0.007
Volumen total		17,801,538	33,030,000	41,482,308
Valor unitario absoluto		1.3	1.2	1.3
Valor (miles dólares)	México	5,155	11,513	17,657
	Costa Rica	4,130	4,432	3,908
Participación en valor (%)	México	22.3	29.0	32.7
	Costa Rica	17.8	11.2	7.2
Volumen	México	5,087,596	12,629,692	17,614,937
	Costa Rica	2,668,023	2,761,651	2,316,954
Participación en volumen (%)	México	28.6	38.2	42.5
	Costa Rica	15.0	8.4	5.6
Precio absoluto	México	1.0	0.9	1.0
	Costa Rica	1.5	1.6	1.7

8532240060

Condensadores fijos, cerámica

		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		63,907	69,344	74,908
Participación del producto		0.011	0.01	0.01
Volumen total		1,794,400,000	2,244,400,000	2,271,030,000
Valor unitario absoluto		0.04	0.03	0.03
Valor (miles dólares)	México	32,619	29,274	28,461
	El Salvador	22,299	25,074	27,292
Participación en valor (%)	México	51.0	42.2	38.0
	El Salvador	34.9	36.2	36.4
Volumen	México	791,000,000	809,000,000	783,000,000
	El Salvador	597,000,000	738,000,000	756,000,000
Participación en volumen (%)	México	44.1	36.0	34.5
	El Salvador	33.3	32.9	33.3
Precio absoluto	México	0.04	0.04	0.04
	El Salvador	0.04	0.03	0.04

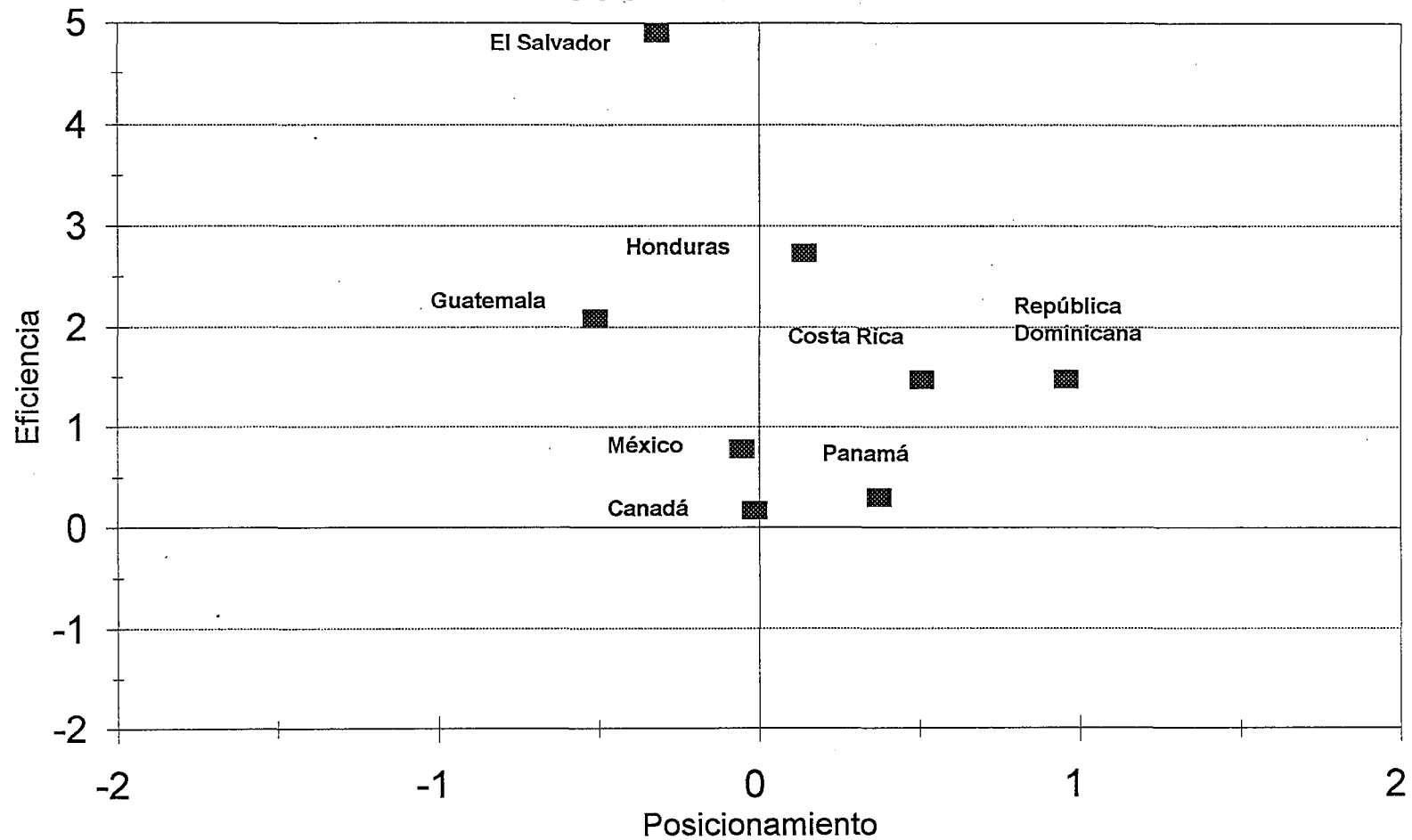
8532210040

Condensadores fijos, tantalio

		1993	1994	1995
Valor total (miles de dólares)		38,336	121,291	93,423
Participación del producto		0.007	0.018	0.013
Volumen total		440,643,678	1,394,149,425	1,099,094,118
Valor unitario absoluto		0.1	0.1	0.1
Valor (miles dólares)	México	25,261	107,548	68,378
	El Salvador	9,365	8,252	12,962
Participación en valor (%)	México	65.9	88.7	73.2
	El Salvador	24.4	6.8	13.9
Volumen	México	285,000,000	1,200,000,000	791,000,000
	El Salvador	118,000,000	108,000,000	176,000,000
Participación en volumen (%)	México	64.7	86.1	72.0
	El Salvador	26.8	7.7	16.0
Precio absoluto	México	0.09	0.09	0.09
	El Salvador	0.08	0.08	0.07

Gráfico 1

INDICE DE POSICIONAMIENTO Y EFICIENCIA 1990-1993



Nota: Nicaragua no se muestra en el gráfico por tener una eficiencia fuera de lo normal (37), a pesar de tener un posicionamiento dentro de los parámetros comúnmente observados (-1.33).

Gráfico 2

INDICE DE POSICIONAMIENTO Y EFICIENCIA 1993 - 1994

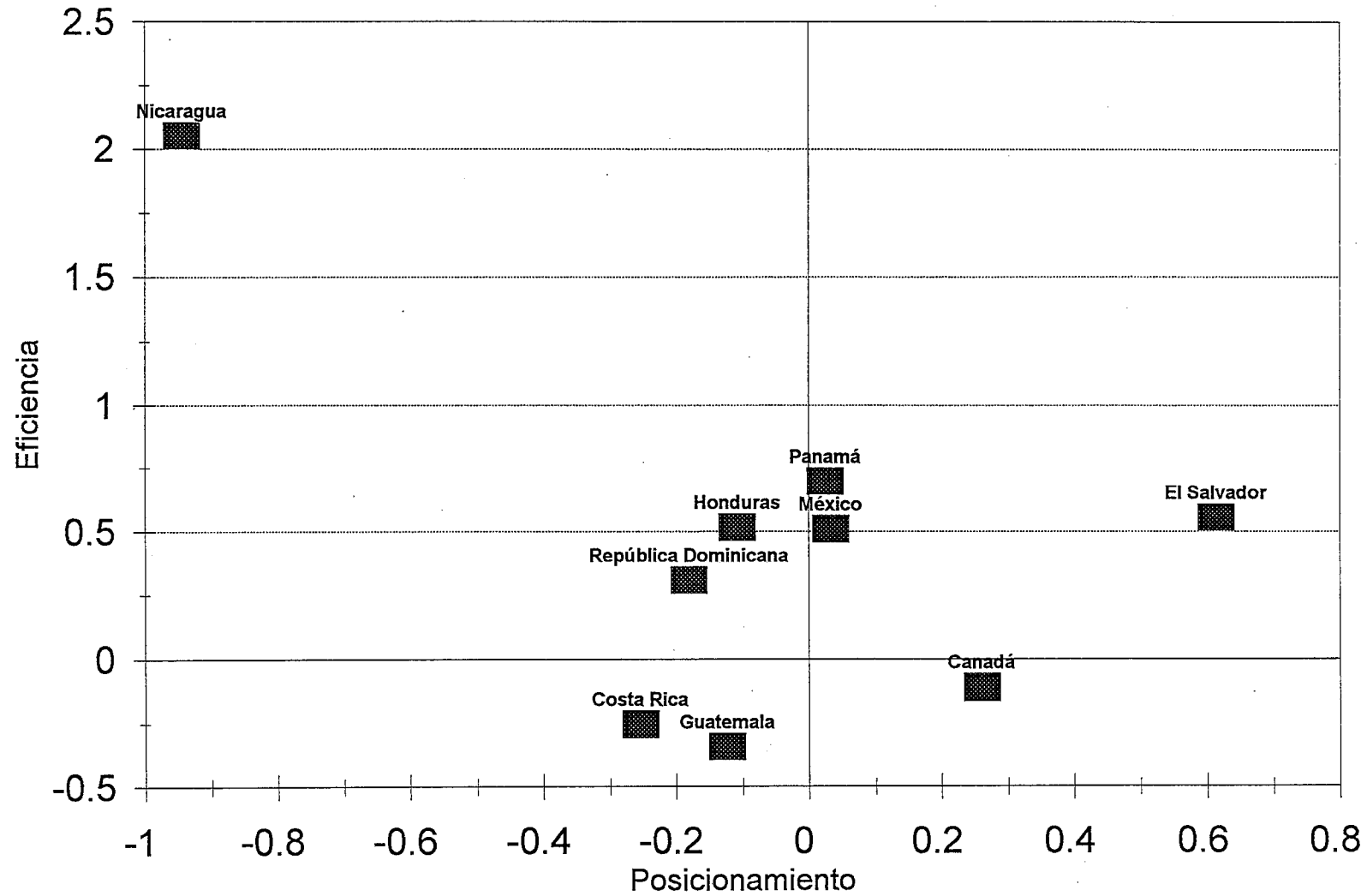


Gráfico 3

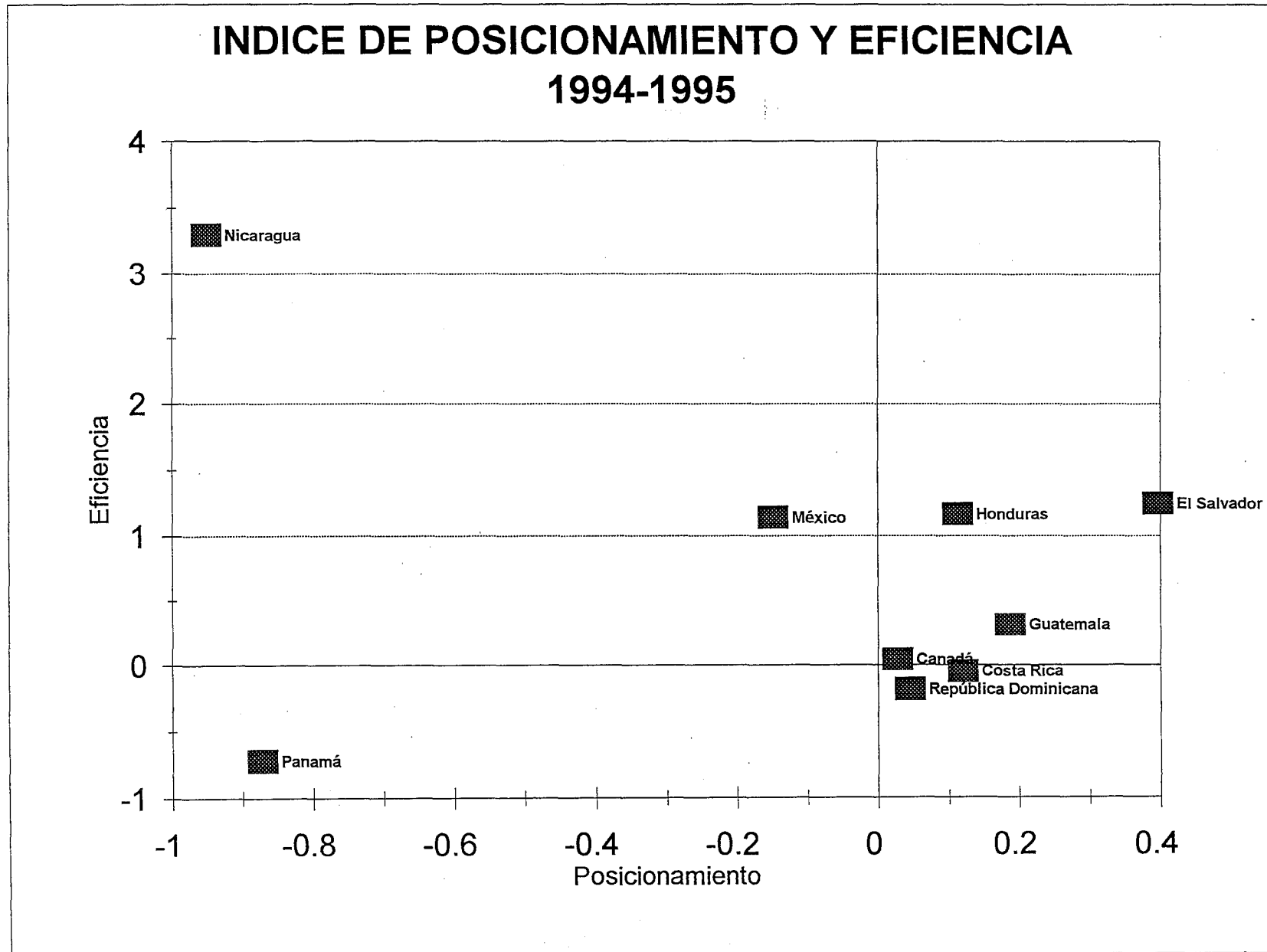


Gráfico 4

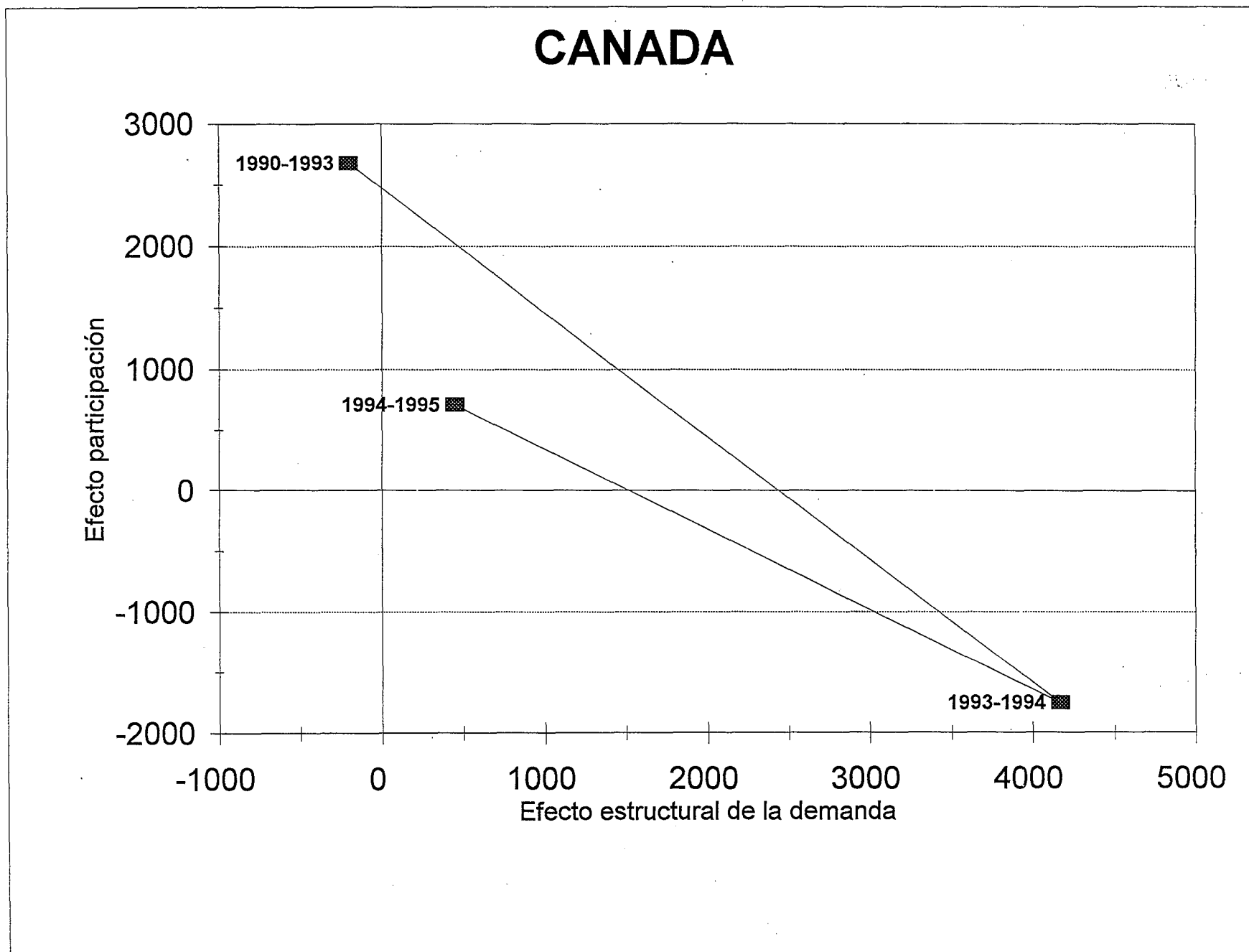


Gráfico 5

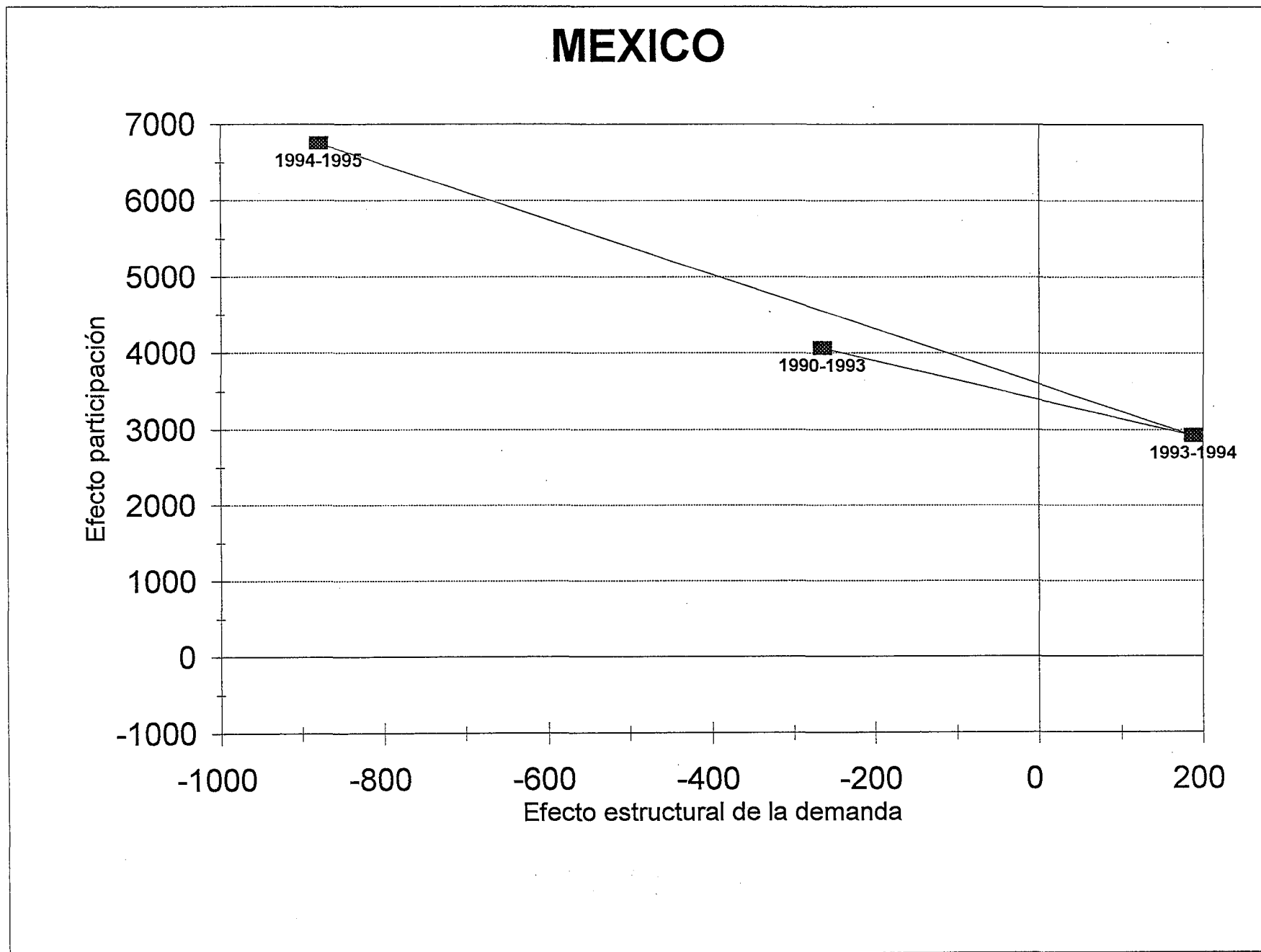


Gráfico 6

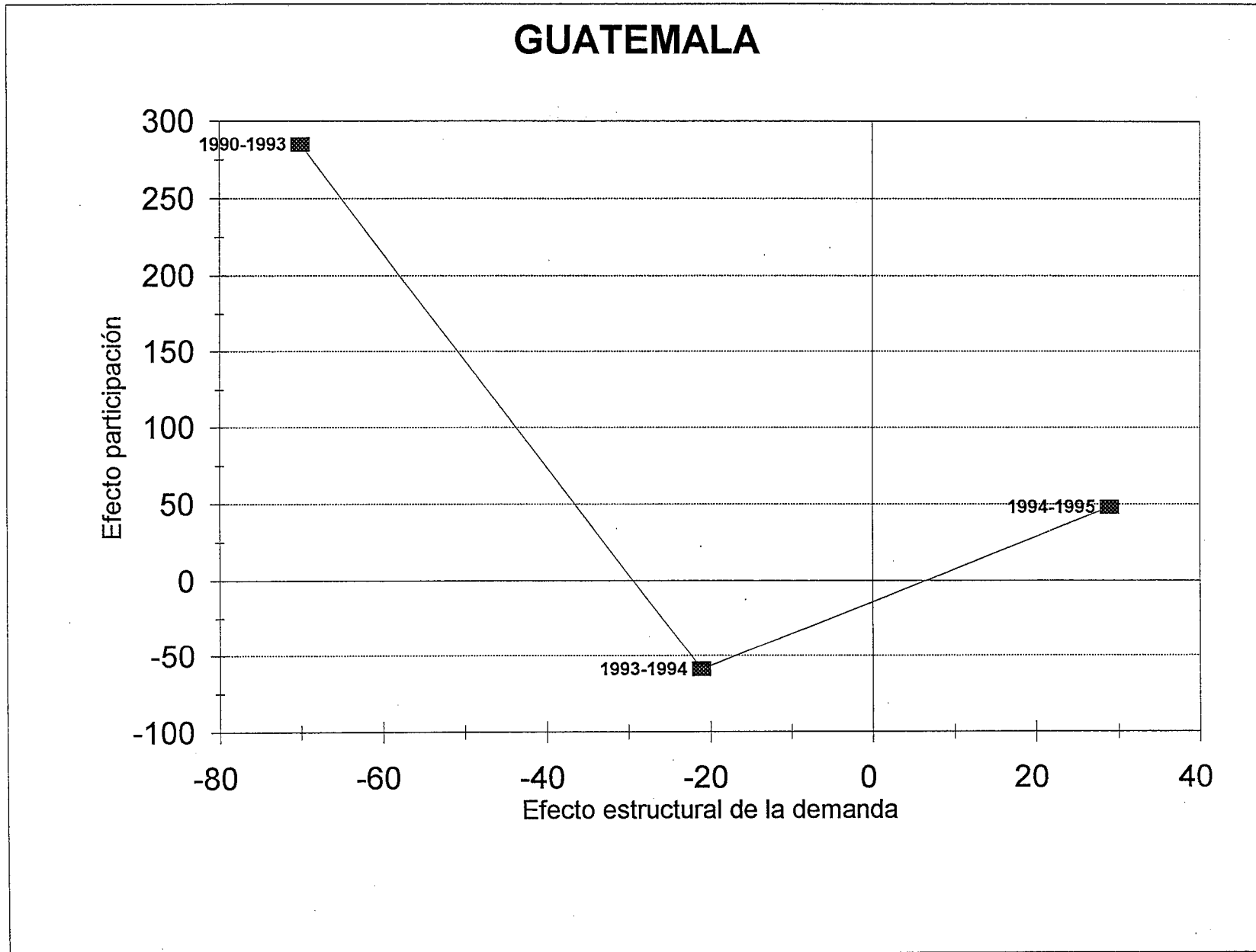


Gráfico 7

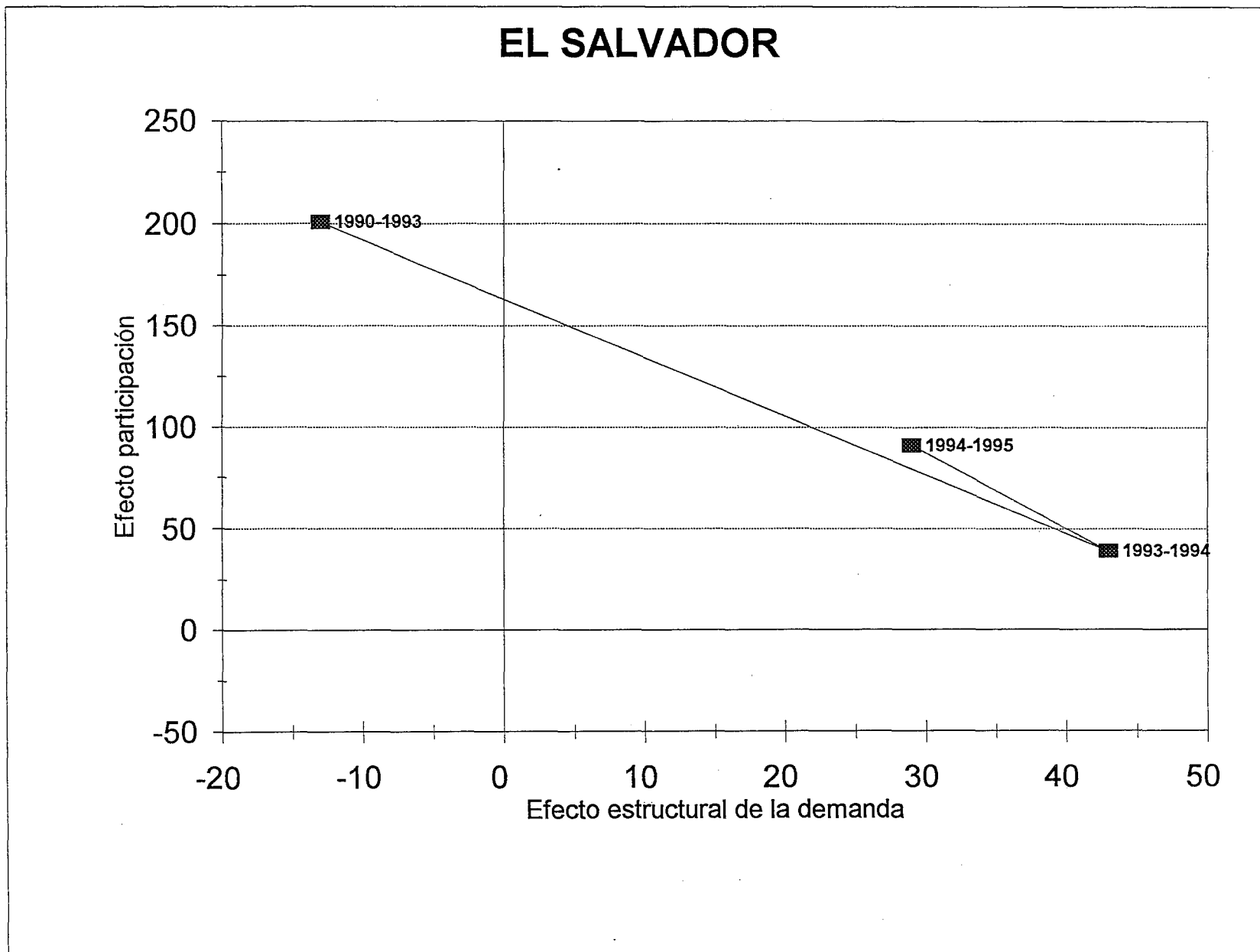


Gráfico 8

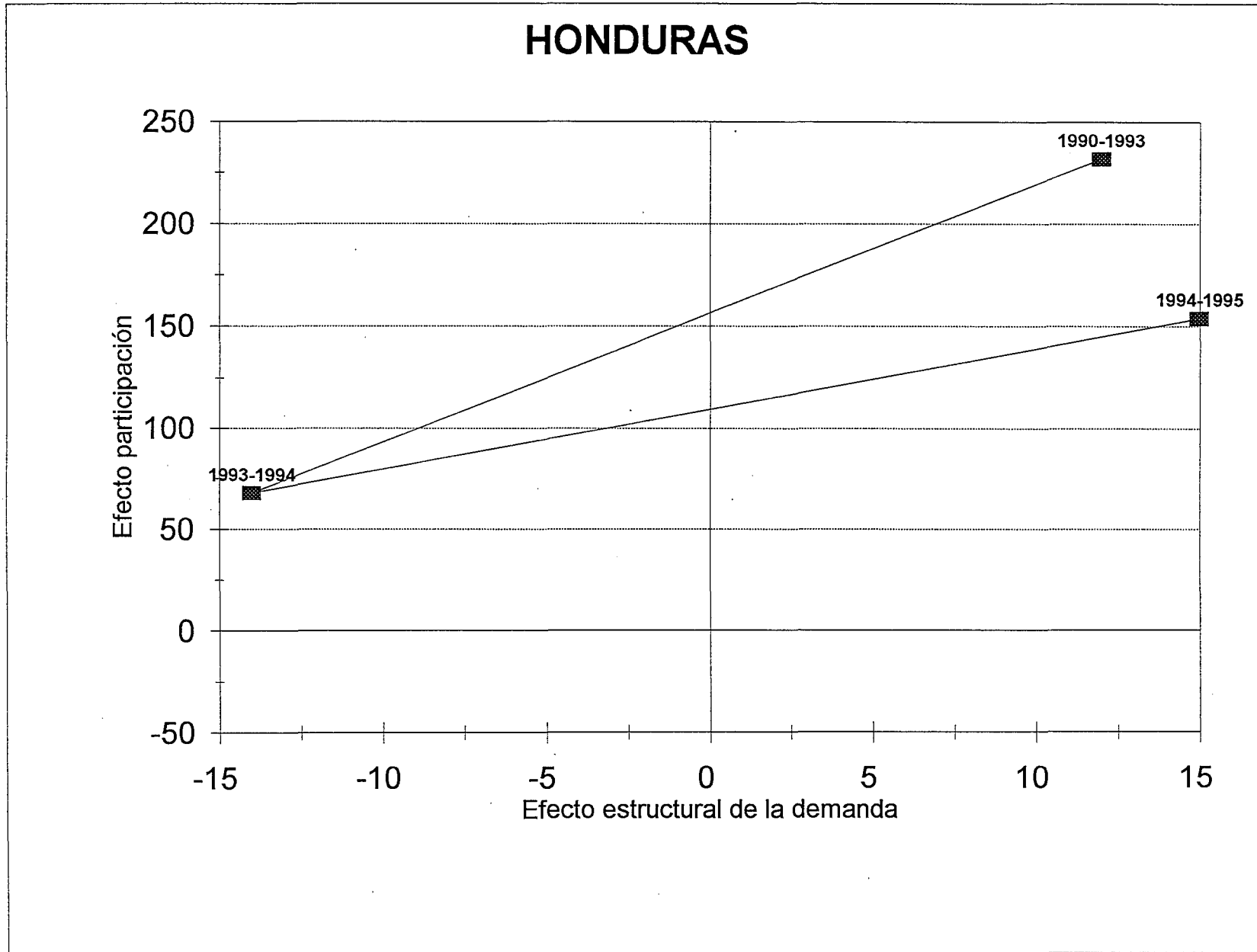


Gráfico 9

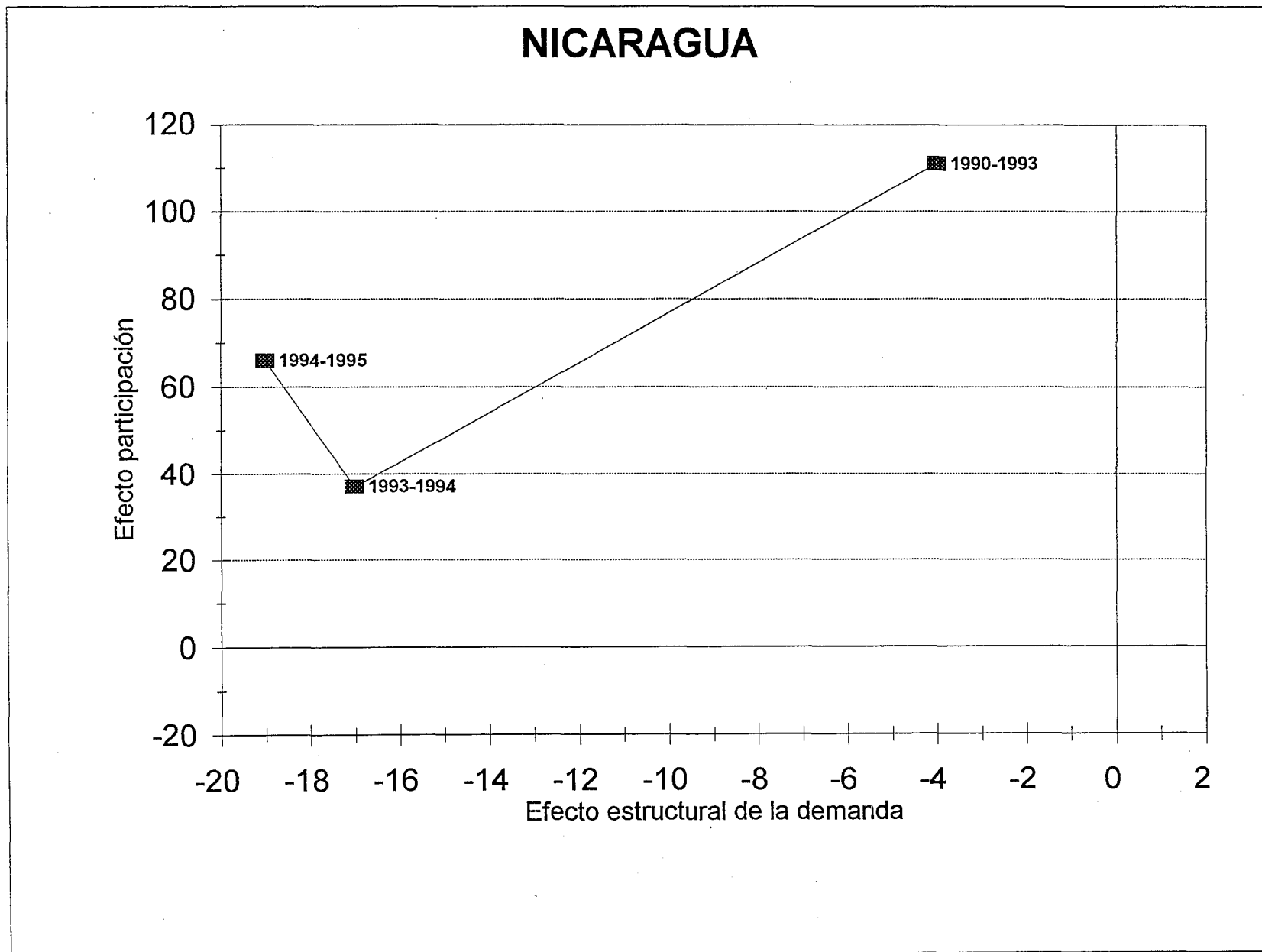


Gráfico 10

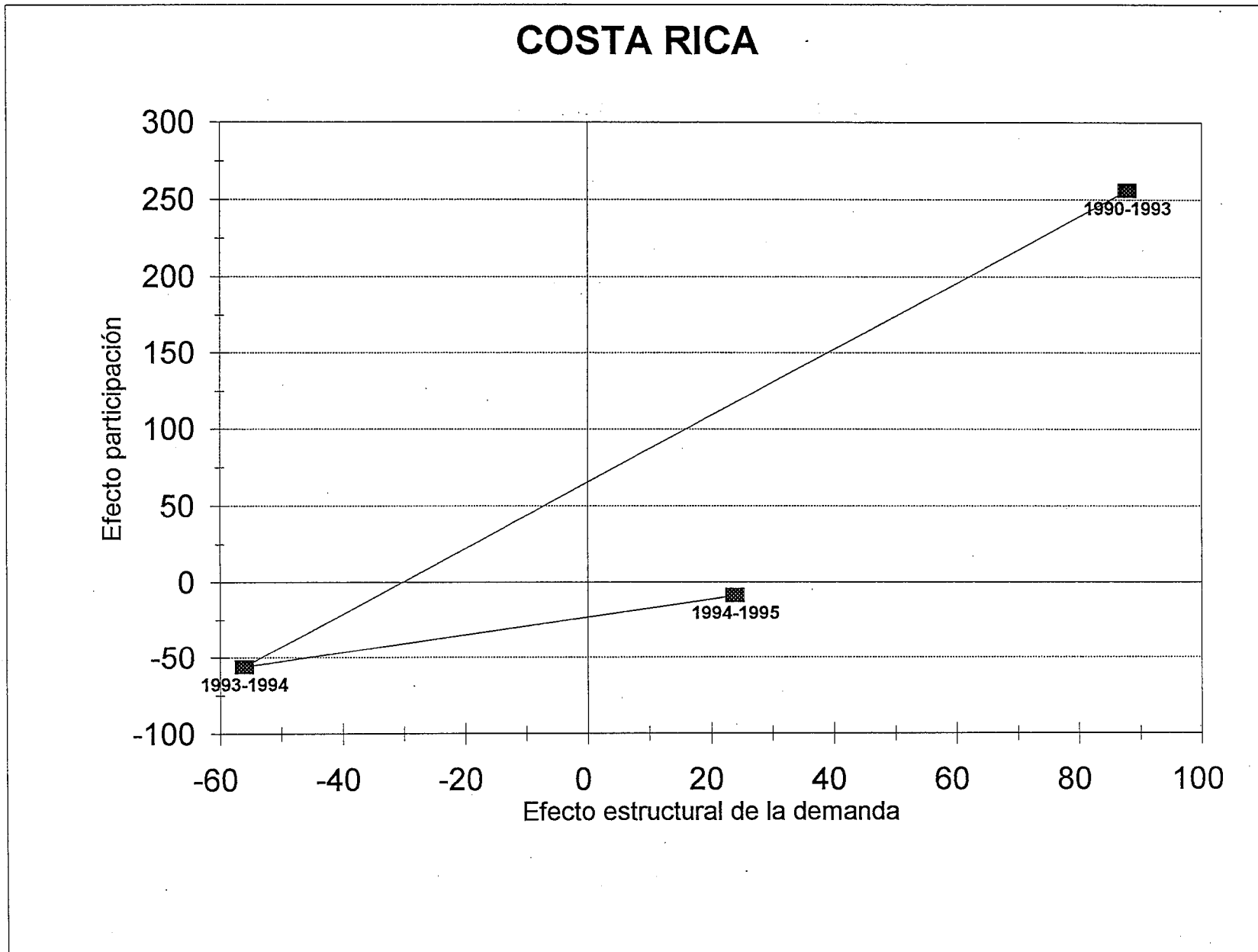


Gráfico 11

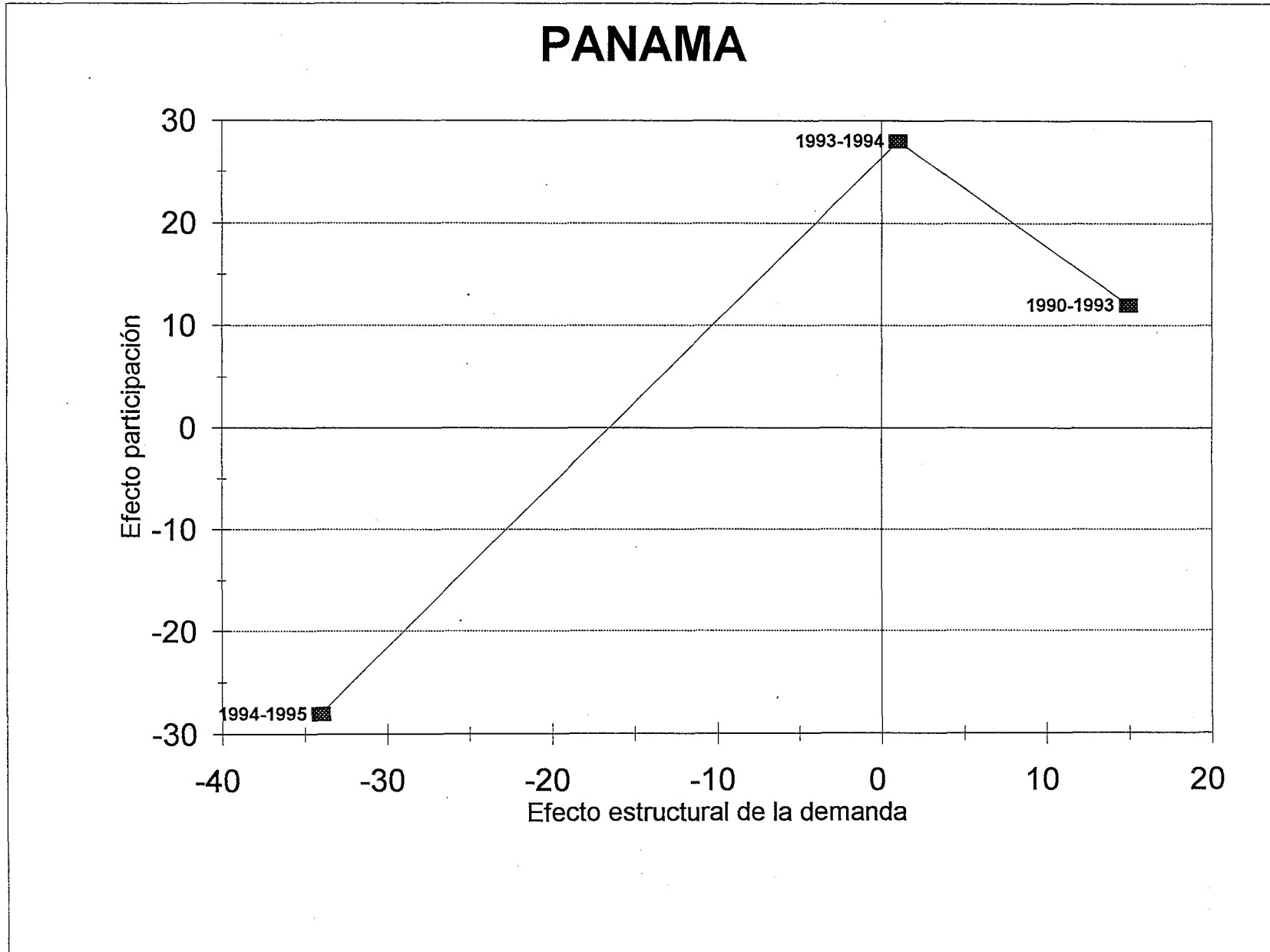


Gráfico 12

